



---

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER  
DERGİSİ

ATATURK UNIVERSITY

JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE  
SCIENCES

**Cilt / Volume: 32    Sayı / Number: 3    Yıl / Year: Temmuz/July 2018**

## İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

### JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

---

#### **Sahibi / Owner**

Atatürk Üniversitesi İİBF Adına  
Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU  
Dekan / Dean

#### **Editörler / Editors**

Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ (Baş Editör / Editor in Chief)  
Dr. Öğr. Üyesi Özge BUZDAĞLI  
Dr. Öğr. Üyesi Ensar AĞIRMAN  
Arş. Gör. Dr. Muhammet ÖZCAN  
Arş. Gör. Fatih UÇAN  
Arş. Gör. Müge YÜCE

**Cilt / Volume** : 32  
**Sayı / Number** : 3  
**Yıl/ Year** : 2018  
**ISSN** : 1300 - 4646 /2147 – 7582

#### **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.*

*The Cite Factor, Scientific Indexing Service (SIS), Google Scholar, Index Copernicus, Eurasian Scientific Journal Index, ResearchBib, SOBİAD, Acarindex, Araştırmaz ve Directory of Research Journals Indexing (DRJI) tarafından indekslenmektedir.*

#### **Dizgi**

Arş. Gör. Müge YÜCE

#### **Sekreteryaya**

Arş. Gör. Fatih UÇAN

#### **İletişim**

*E-posta:* iibfdergi@atauni.edu.tr

*Telefon:* 0 442 231 15 86 / 231 27 41

*Belgegeçer:* 0 442 231 19 07

*Adres:* Atatürk Üniversitesi İİBF 25240 / ERZURUM

**Copyright © Temmuz 2018**



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



**Cilt / Volume: 32**

**Sayı / Number: 3**

**Yıl / Year: 2018**

**İÇİNDEKİLER**

- 557 Kış Turizmi Destinasyonu Pazarlama Yönetimi: Erzurum Örneği  
*/ Gülizar AKKUŞ*
- 577 Türk Bankacılık Sisteminde Mevduat Bankalarının Aktif Kalitesi  
ve Kârlılık Analizi / *Mustafa EMİR, M. Esra ATUKALP*
- 601 Türkiye'de Belediye Başkan Yardımcılığı / *Nur ŞAT*
- 627 Comparing the Effect of Two-Dimensional Display and Three-  
Dimensional Try on Technologies on the Consideration Set  
Formation and Final Choice on the Websites /  
*Ayşegül SAĞKAYA GÜNGÖR, Tuğçe OZANSOY ÇADIRCI*
- 647 Tüketim Malı İhracatı ile Ara ve Sermaye Malı İthalatı  
Arasındaki Asimetrik İlişkiler Araştırması: Türkiye Örneği  
(1995:01-2018:02) / *Hayati AKSU, Ömer Selçuk EMSEN*
- 661 Finansal İstikrarın Sağlanması Adına Makro İhtiyati Politikaların  
Kredi Büyümesi Üzerindeki Etkisinin Dinamik Panel Veri  
Yöntemiyle Ölçülmesi: 2000-2013 / *Fatma Pınar EŞSİZ,  
Kerem KARABULUT*
- 683 Algılanan Örgütsel Destek ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki  
İlişkide Duygusal Bağlılığın Aracı Etkisinin İncelenmesi /  
*Daimi KOÇAK, İlhami YÜCEL*
- 705 Kurumsal Girişimciliğin Stratejik İşbirliklerine Etkisi Üzerine Bir  
Araştırma / *Mutlu ARMAN, Ayşe İRMİŞ*
- 725 Türkiye'de Teşvik Sisteminin Yapısı, Sorunları ve Etkinliği  
Üzerine Bir Politika Önerisi: Tek Bir Uygulamacı Kuruluş  
Sorunları Çözer mi? / *Abdullah TAKIM, Ş. Mustafa ERSUNGUR*

- 745 Genişletilmiş Çevresel Kuznets Eğrisinin Türkiye İçin Yeniden Değerlendirilmesi / *Ahmet GÜNEY*
- 763 A Value Stream Mapping Implementation: A Case of Textile Industry / *Dilşad GÜZEL, Ahmet Kamil KABAKUŞ, Muhammed Sabri ŞİRİN*
- 773 Müşteri Bağlılığının Ölçülmesi: Cep Telefonu Pazarı Üzerine Bir Uygulama / *Hakan BEKTAŞ, Mücahit AYDIN*
- 793 Gelir Dağılımı Eşitsizliği ve Yaşam Beklentisi İlişkisi: Wilkinson Hipotezi / *Gürkan BOZMA, Murat EREN, Selim BAŞAR*
- 807 An Integrated Fuzzy Approach for ERP Deployment Strategy Selection Under Conflicting Criteria / *Burak ERKAYMAN, Masoud KHORSHİDİ, Bilal USANMAZ*
- 825 İşkoliklik, İş-Aile Çatışması ve Tükenmişlik Arasındaki İlişkinin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma / *Mustafa MACİT, Kadir ARDIÇ*
- 845 Firma Optimal Sermaye Yapısının Belirlenmesi: Borsa İstanbul (BIST) 100 Endeksi Finans Dışı Firmaları Üzerine Ampirik Bir Çalışma / *Alev Dilek AYDIN, Şeyma Çalışkan ÇAVDAR*
- 859 Hükümet Sistemlerinin Yönetimin Boyutları Bağlamında Değerlendirilmesi / *Lokman ŞAHİN, Şükrü NİŞANCI*
- 881 Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Giderlerinin Faaliyet Sonuçlarına ve Piyasa Değerine Etkisi: Panel Veri Analizi ile Borsa İstanbul Uygulaması / *Gülsün İŞSEVEROĞLU, Ümit GÜCENME GENÇOĞLU*



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



Volume / Cilt: 32

Number / Sayı: 3

Year / Yıl: 2018

### CONTENTS

- 557 Winter Tourism Destination Marketing Management: Erzurum Sample / *Gülizar AKKUŞ*
- 577 Asset Quality and Profitability Analysis of Deposit Banks in Turkish Banking System / *Mustafa EMİR, M. Esra ATUKALP*
- 601 Post Deputy Mayor in Turkey / *Nur ŞAT*
- 627 Comparing the Effect of Two-Dimensional Display and Three-Dimensional Try on Technologies on the Consideration Set Formation and Final Choice on the Websites / *Ayşegül SAĞKAYA GÜNGÖR, Tuğçe OZANSOY ÇADIRCI*
- 647 Research of Asymmetric Relationship Between Consumption Goods Exports and Intermediate and Capital Material Imports: The Case of Turkey (1995: 01 to 2018: 02) / *Hayati AKSU, Ömer Selçuk EMSEN*
- 661 The Measurement of the Effectiveness of Macro Prudential Policies on the Credit Growth for Providing Financial Stability by Dynamic Panel Data Model: 2000-2013 / *Fatma Pınar EŞSİZ, Kerem KARABULUT*
- 683 Examining the Mediating Effect of the Affective Commitment on the Relationship Between Perceived Organizational Support and Turnover Intention / *Daimi KOÇAK, İlhami YÜCEL*
- 705 A Research on the Effect of Corporate Entrepreneurship on Strategic Alliances / *Mutlu ARMAN, Ayşe İRMİŞ*
- 725 A Policy Proposal on the Problems, Effectiveness and Structure of Incentive System in Turkey: Can Single Institution Solve Problems? / *Abdullah TAKIM, Ş. Mustafa ERSUNGUR*

- 745 A Reassessment of the Extended Environmental Kuznets Curve for Turkey / *Ahmet GÜNEY*
- 763 A Value Stream Mapping Implementation: A Case of Textile Industry / *Dilşad GÜZEL, Ahmet Kamil KABAKUŞ, Muhammed Sabri ŞİRİN*
- 773 Measuring Customer Commitment: A Case Study from Mobile Phone Market / *Hakan BEKTAŞ, Mücahit AYDIN*
- 793 Income Distribution Inequality and Life Expectancy Relationships: Wilkinson Hypothesis / *Gürkan BOZMA, Murat EREN, Selim BAŞAR*
- 807 An Integrated Fuzzy Approach for ERP Deployment Strategy Selection Under Conflicting Criteria / *Burak ERKAYMAN, Masoud KHORSHİDİ, Bilal USANMAZ*
- 825 A Study on the Relationship Between Workaholism, Work-Family Conflict and Burnout / *Mustafa MACİT, Kadir ARDIÇ*
- 845 Determination of the Firm Capital Structure: An Empirical Study on the Borsa İstanbul (BIST) 100 Index Non-Financial Companies / *Alev Dilek AYDIN, Şeyma Çalışkan ÇAVDAR*
- 859 Evaluation of Governmental Systems in the Context of Governance Indicators / *Lokman ŞAHİN, Şükrü NİŞANCI*
- 881 The Effect of Research Development (R&D) Expenditures on the Operating Results and Market Values: Istanbul Stock Exchange Application with Panel Data Analysis / *Gülsün İŞSEVEROĞLU, Ümit GÜCENME GENÇOĞLU*

## BİLİM DANIŞMA KURULU / *ADVISORY BOARD*

- Prof. Dr. Adem DURSUN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ahmet SÖZEN / *Doğu Akdeniz Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ahmet UZUN / *Akdeniz Üniversitesi*  
Prof. Dr. Alaattin KIZILTAN / *Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi*  
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Aysel ERCİŞ / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ayşegül MENGİ / *Ankara Üniversitesi*  
Prof. Dr. Abdülkerim DAŞTAN / *Karadeniz Teknik Üniversitesi*  
Prof. Dr. Bener GÜNGÖR / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Cevat GERNİ / *Doğu Üniversitesi*  
Prof. Dr. Cusup PRİMBAYEV / *Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi*  
Prof. Dr. Dursun KAYA / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ekrem YILDIZ / *Kırıkkale Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ercan BEYAZITLI / *Ankara Üniversitesi*  
Prof. Dr. Erkan OKTAY / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Erol ÇAKMAK / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. E. Gül KİBAR / *Ankara Üniversitesi*  
Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Fatih KARCIOĞLU / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Gülenber AZİZOVA / *Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi*  
Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE / *Bülent Ecevit Üniversitesi*  
Prof. Dr. Hüseyin ÖZER / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Kerem KARABULUT / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Mahmut KARTAL / *Cumhuriyet Üniversitesi*  
Prof. Dr. Menşure KOLÇAK / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. M. Kemal DEĞER / *Karadeniz Teknik Üniversitesi*  
Prof. Dr. M. Sinan TEMURLenk / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. M. Suphi ÖZÇOMAK / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Muammer YAYLALI / *Erzurum Teknik Üniversitesi*  
Prof. Dr. Murat ÇAK / *İstanbul Üniversitesi*  
Prof. Dr. Murat NİŞANCI / *Erzincan Üniversitesi*  
Prof. Dr. Mustafa SEVÜKTEKİN / *Uhudağ Üniversitesi*  
Prof. Dr. Müslüm İBRAHİMOV / *Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi*  
Prof. Dr. Nesrin ALGAN / *Ankara Üniversitesi*  
Prof. Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ / *Arel Üniversitesi*  
Prof. Dr. Osman DEMİRDÖĞEN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ö. Selçuk EMSEN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ömer YILMAZ / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ömer F. İŞCAN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Sabri AZGÜN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Selahattin SARI / *Beykent Üniversitesi*  
Prof. Dr. Sevda YAPRAKLI / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Sevtap ÜNAL / *Kâtip Çelebi Üniversitesi*

Prof. Dr. Şükrü NİŞANCI / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Şükrü YAPRAKLI / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN / *Hacettepe Üniversitesi*  
Prof. Dr. Uğur YAVUZ / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ünal ÇAĞLAR / *Kırklareli Üniversitesi*  
Prof. Dr. Üstün ÖZEN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Vasfi HAFTACI / *Kocaeli Üniversitesi*  
Prof. Dr. Vedat KAYA / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Yusuf AKAN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Yunus KİŞHALI / *Kocaeli Üniversitesi*  
Prof. Dr. Zerrin KARAMAN / *Dokuz Eylül Üniversitesi*



## **BU SAYININ HAKEM KURULU / REFEREE BOARD**

- Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Bayram Zafer ERDOĞAN / *Anadolu Üniversitesi*  
Prof. Dr. Bener GÜNGÖR / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Kerem KARABULUT / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Menşure KOLÇAK / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Muhammet Hanifi MACİT / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Mustafa Kemal DEĞER / *Karadeniz Teknik Üniversitesi*  
Prof. Dr. Ömer Selçuk EMSEN / *Atatürk Üniversitesi*  
Prof. Dr. Umut AVCI / *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi*  
Prof. Dr. Yakup BULUT / *Mustafa Kemal Üniversitesi*  
Doç. Dr. Abdülkadir KAYA / *Erzurum Teknik Üniversitesi*  
Doç. Dr. Canan Nur KARABEY / *Atatürk Üniversitesi*  
Doç. Dr. Mithat Arman KARASU / *Harran Üniversitesi*  
Doç. Dr. Necmiye CÖMERTLER / *Adnan Menderes Üniversitesi*  
Doç. Dr. Orhan ÇINAR / *Atatürk Üniversitesi*  
Doç. Dr. Salih Börteçine AVCI / *Atatürk Üniversitesi*  
Doç. Dr. Selçuk BALI / *Selçuk Üniversitesi*  
Doç. Dr. Semra AKTAŞ POLAT / *İstanbul Medeniyet Üniversitesi*  
Doç. Dr. Vecihi YİĞİT / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Burak ERKAYMAN / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Cemile Burcu KARTAL / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Dilek ÖZDEMİR / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Enes Emre BAŞAR / *Bayburt Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Ensar AĞIRMAN / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Gülşen BAYAT / *Iğdır Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Hayati AKSU / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Muhammet Ali TİLTAY / *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Nilgün BİLİCİ / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Seda KIZIL / *Bayburt Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Serdar AYDIN / *Atatürk Üniversitesi*  
Dr. Öğr. Üyesi Şahin ÇETİNKAYA / *Uşak Üniversitesi*

### ***Editörden,***

Temmuz sayımızla karşınızdayız. Ülke olarak 2018 yılında ekonomik ve siyasal açıdan oldukça hareketli günler geçiriyoruz. Alınan erken seçim kararıyla ülkemiz bir kez daha demokrasi için çabalarını pekiştirirken, ekonomik anlamda döviz ve enflasyondaki hareketliliğin çözümü için gerekli tedbirlerin alınmasını da zorunlu kılmıştır. Buna karşılık 60 yılını aşkın bir ömrüyle üniversitemiz “*yeni nesil üniversite*” ana temasıyla bir gelişim ve değişim sürecindedir. Türk yükseköğretiminde her zaman öncü rolünü üstlenen üniversitemizin, ülkemizdeki siyasal ve ekonomik hareketlilik içerisinde kendine düşen görevi yerine getirerek, bu süreçten de başarıyla çıkacağına inancımız tamdır. Dergimiz de yeni sayısı ile birlikte, geçmişten almış olduğu güç ve güven ile bu gelişim ve değişim sürecinde üzerine düşen görevi yerine getirme çabasındadır. Bu kapsamda yayın kalitesini artırmaya yönelik olarak ve dergimizin uluslararası tanınırlığını daha da artırmak için nitelikli uluslararası endeks sayısını artırmış bulunmaktayız. Yine bilimsel alandaki katkılarımızı artırabilmek için dergi hakem sürecini en etkin şekilde devam ettirmek ve yayın kalitesini artırmak temel misyonumuz olmuştur ve olmaya devam edecektir.

Bu sayımızda yine titiz bir çalışmanın sonucunda 18 adet makale yayınlanmış bulunmaktadır. Yayınlanan makaleler güncel ekonomik ve siyasal tartışmalara ışık tutacak özgün çalışmalardan oluşmaktadır. Şimdiden bilim dünyasına yapacağı katkıların çok olmasını ümit ederek hakem ve yazarlarımıza teşekkür ediyoruz. Gelecek sayıda buluşmak umuduyla esen kalın, mutlu kalın...

Saygılarımızla

## KIŞ TURİZMİ DESTİNASYONU PAZARLAMA YÖNETİMİ: ERZURUM ÖRNEĞİ

Gülizar AKKUŞ\*

Alınış Tarihi: 16 Mart 2017

Kabul Tarihi: 21 Haziran 2018

**Öz:** Güçlü faktör donanımlarına sahip bir destinasyonda gerçekleştirilecek sağlam temelli pazarlama faaliyetleri büyük başarılar yakalamaktadır. Ancak Erzurum gibi birçok turistik kaynağa sahip bir destinasyon, etkili bir şekilde pazarlanamadığı için faktör donanımı açısından ne kadar yeterli olsa da rekabet ettiği birçok destinasyonun önüne geçememektedir. Destinasyonun daha etkin bir şekilde pazarlanabilmesi açısından turizm sektörü paydaşlarının fikir ve görüşleri büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada, Erzurum ilindeki turizm işletmesi yöneticilerinin destinasyonun pazarlanmasına ilişkin görüşlerini derinlemesine incelemek amaçlanmıştır. Turizm işletmeleri seyahat acentaları, oteller ve iyi kalite restoranlar olmak üzere üçe ayrılmış ve işletme yöneticilerinin düşüncelerinin benzerlik gösterdiği ya da ayrıştığı noktalar tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada nitel bir yöntem olan standartlaştırılmış açık uçlu görüşme tekniği benimsenmiş ve toplamda 18 yüz yüze görüşme gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda tüm paydaşların sorulara genellikle olumsuz yanıtlar verdiği tespit edilmiştir. Ancak otel yöneticilerinin, acenta ve restoran yöneticilerine kıyasla sorulara daha olumlu yanıtlar verdiği gözlemlenmiştir. Verilen olumsuz yanıtlara ilişkin yönetsel önerilerde bulunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Destinasyon Pazarlama Yönetimi, Turizm İşletmesi Yöneticileri, Paydaşlar, Derinlemesine Görüşme, Erzurum-Palandöken

### **WINTER TOURISM DESTINATION MARKETING MANAGEMENT: ERZURUM SAMPLE**

**Abstract:** Marketing activities based on sound grounds and conducted at a destination equipped with sound factors are very successful. However, for example, Erzurum, which is equipped with enough factors, cannot take precedence over most of its competing destinations, since it is not being marketed efficiently, despite its having many tourism resources. Views and opinions of the stakeholders of the tourism industry are crucial for an effective marketing of a destination. The purpose of this study is to examine the views of the managers of tourism businesses in the province of Erzurum regarding the marketing of the destination. Tourism businesses are composed of three groups which are travel agencies, hotels and fine-dining restaurants. We tried to determine the points on which the managers of tourism businesses agree or disagree. This research adapted standardized open-ended interview technique which is a qualitative method. We conducted 18 face-to-face interviews in total. We concluded that all the stakeholders generally provided negative responses to the questions. However, we observed that hotel managers have provided more positive responses compared to those of the restaurant managers. We provided managerial suggestions for the negative responses.

**Keywords:** Destination Marketing Management, Tourism Enterprise Managers, Stakeholders, In-Depth Interview, Erzurum-Palandöken

---

\* Dr. Öğretim Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm Rehberliği Bölümü

### I. Giriş

Turizm destinasyonları, turist ihtiyaçlarını karşılayacak tatil deneyimini sağlayan bir bölge tarafından sunulan karmaşık ve entegre bir hizmetler portfolyosudur (Cracolici ve Nijkamp 2008: 336). Günümüz dünyasında ise destinasyonların özellikle uluslararası pazarda hayatta kalması ve büyümesi için rekabetçilik yaşamsal bir olgu haline gelmiştir. 1950 yılında, en iyi on beş turistik destinasyon dünyadaki toplam turist sayısının hemen hemen tümünü çekerken, altmış yıl sonra bu oran %57'ye düşmüştür (Bălan vd. 2009: 979). Artık destinasyonlar daha fazla ziyaretçi çekmek ve daha yüksek bir harcama düzeyine ulaşmak için performanslarını artırmak zorundadır (Croes 2011: 431).

Turizm piyasasında giderek artan bu yarışta öne çıkabilmek için, destinasyonun imkânlarının daha ayrıntılı ve sistemli bir şekilde anlaşılmasına ihtiyaç vardır. Bir destinasyonda var olan turizm kaynakları, o bölgenin karşılaştırmalı üstünlüğünü oluşturmaktadır (Yoon 2002: 31-32). Fakat destinasyonun olanaklarını daha iyi anlamak için, karşılaştırmalı üstünlüğün temel elemanları yanı sıra rekabet avantajını oluşturan daha gelişmiş unsurları da dikkate almak gerekir.

Karşılaştırmalı üstünlük, destinasyonun hem doğal olarak meydana gelen hem de sonradan geliştirilmiş faktör donanımları (insan kaynakları, fiziki kaynaklar, bilgi kaynakları, sermaye kaynakları, altyapı, tarihi ve kültürel kaynaklar) ile ilgilidir, rekabet avantajı ise destinasyonun bu kaynakları uzun vadede ve etkin bir şekilde kullanma yeteneğini ifade eder. Özellikle faktör donanımı açısından dezavantajlı olan ülkelerin karşılaştırmalı zayıflığın üstesinden gelebilmek için, çoğu zaman rekabet avantajını geliştirme yoluna yönelmesi gerekir. Bu sayede doğal kaynakları yetersiz olsa dahi küçük bir kaynağı bile etkili bir şekilde kullanan destinasyonların, zengin kaynaklara sahip destinasyonların önüne geçmesi olasıdır (Crouch ve Ritchie 1999: 142-143).

Rekabet üstünlüğünün sürdürülebilmesinin, karşılaştırmalı üstünlüklerin rekabet avantajına dönüştürülerek piyasa payının arttırılmasına bağlı olduğu söylenebilir. Fakat Erzurum gibi önemli birçok turistik kaynağa sahip bir destinasyon, etkili bir şekilde pazarlanamadığı için faktör donanımı açısından yeterli olsa da rekabet ettiği birçok destinasyonun önüne geçememektedir. Bu durum üstünde önemle durulması ve ivedilikle çözülmesi gereken problemlerden biridir. Bu sebeple özellikle turizm sektörü bünyesinde hizmet veren kuruluşların yaşadığı problemler ya da konuya ilişkin gözlemleri büyük önem arz etmektedir. Bu sayede şehrin turistik açıdan pazarlanabilir hale gelmesi ya da daha doğru bir strateji ile pazarlanabilmesine yönelik kilit bilgiler elde edilebilir. Bu sebeple araştırmada Erzurum ili turizm sektörüne yön veren önemli işletmelerin yöneticileri ile derinlemesine görüşülerek konuya ilişkin düşüncelerini tespit etmek amaçlanmıştır.

## II. Destinasyon Pazarlama Yönetimi

Destinasyonların bireylere ya da organizatörlere çekici, uygun ve özellikli olduğunu göstermek amacıyla yapılan pazarlama faaliyetlerinin tümü destinasyon pazarlaması kapsamında değerlendirilir (Uygur ve Çelik, 2009: 892). Var olan destinasyonları geliştirme ve rekabetçiliğini arttırmada destinasyon pazarlaması önemli bir araç olarak görülmektedir (Hvass, 2013: 1). Çünkü bu sayede gelir elde edilmekle birlikte istihdam yaratılmakta ve toplumun refahına katkıda bulunmaktadır (Özdemir, 2014: 108).

Destinasyon pazarlama yönetiminde, destinasyonda yaşayan, orayı tanıyan ve destinasyonun geleceği konusunda endişe duyan özel ya da tüzel kişiler bulunmaktadır. Bu paydaşlar destinasyonun sürdürülebilir bir şekilde pazarlanmasına ilişkin birçok fikre sahiptir. Bu sayede destinasyonu rakiplerden farklılaştırarak daha cazip hale getirecek yeni ve yaratıcı çözümler bulunabilir ve olası riskler en aza indirilebilir (Yavuz, 2007: 40-41). Ancak bu kişilerin ya da kuruluşların ortak bir akıl ile hareket etmesi büyük önem arz etmektedir. Aksi takdirde destinasyon pazarlama faaliyetlerinde görev alan paydaşların her birinin farklı planlar ya da stratejiler uygulaması kafa karışıklığına neden olacaktır. Bu sebeple özellikle aynı destinasyondaki turizm sektörü paydaşlarının işbirliği büyük önem taşır.

Turizm sektörü temsilcileri arasında kurulan işbirliği sayesinde, turistlerin istek ve beklentileri daha iyi anlaşılabilir ve destinasyon için gerekli stratejiler daha iyi bir şekilde algılanabilir. Sektör temsilcileri birbirlerine olan bağımlılıklarını daha iyi kavrayabilir ve beraber hareket ederlerse destinasyonun daha verimli ve etkin bir şekilde pazarlanabileceğini görebilir. Paydaşların her birinin tek başına bir pazarlama stratejisi izlemesinden ziyade ortak bir pazarlama bütçesine katkıda bulunarak çok daha büyük ölçekli pazarlama faaliyetleri yürütülebilir ve daha geniş kitlelere ulaşılabilir. Bu sayede finansal risk de en aza indirilmiş olur. Bununla birlikte, ortak yürütülen pazarlama faaliyetleri konusunda sektör temsilcilerinin hemfikir olması, iletilen mesajın hedef kitle üzerindeki inandırıcılığını ve etkileme gücünü de arttıracaktır (Aktaş, 2007:126).

Etkili bir pazarlama stratejisi yürütmek için öncelikle destinasyonun pazarlanmasında aktif rol oynayan turizm sektörü paydaşlarının tüm fikir ve görüşleri destinasyon yönetim örgütü ya da ulusal turizm örgütü tarafından dikkatle dinlenmelidir. Bununla birlikte, tüm örgütlerin birlikte hareket etmesini sağlayacak ortam yaratılmalı ve paydaşların düzenli aralıklarla iletişim kurması sağlanmalıdır. Bu sayede destinasyon organize olmuş bir şekilde pazarlanabilir ve risk yönetimi daha kolay sağlanır.

### III. Araştırma

#### A. Araştırmanın Amacı

Güçlü faktör donanımlarına sahip bir destinasyonda gerçekleştirilecek sağlam temelli pazarlama faaliyetleri büyük başarılar yakalamaktadır. Bu sebeple turistik açıdan birçok kaynağa sahip olsa dahi, destinasyonların pazarlanmasındaki eksikliklerin ya da yanlışlıkların tespit edilmesi amaçlanan hedeflere ulaşma ve başarılı olma bakımından büyük önem arz etmektedir. Erzurum da sahip olduğu birçok faktör donanımına rağmen, pazarlanması sürecindeki yanlış politikaların rekabetçiliğini olumsuz yönde etkilediği gözlenmektedir.

Bu araştırmada destinasyonun daha etkili ve sistemli bir şekilde pazarlanabilmesi için destinasyonun turistik gelişimine katkıda bulunabilecek yerel paydaşların konuya ilişkin düşüncelerini tespit etmek amaçlanmıştır. Açık uçlu görüşme formu yardımıyla Erzurum ilindeki turizm işletmesi yöneticilerinin destinasyonun pazarlanmasına ilişkin görüşleri derinlemesine incelenmiştir.

#### B. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada nitel bir tasarım benimsenmiş ve derinlemesine görüşme tekniği kullanılmıştır. Nitel araştırmada görüşme, temel veri toplama araçlarından olup (Punch, 2005: 165), insanların gerçekliğe ilişkin algılarını öğrenmeye yönelik iyi bir yol ve başkalarını anlamak için kullanılan en güçlü yöntemlerdendir (Jones, 1985: 46). Görüşmeler birçok türde olabilir. Bu araştırmada standartlaştırılmış açık uçlu görüşme tekniği (Yıldırım ve Şimşek 2016: 132) benimsenmiştir. Araştırmada kullanılan görüşme formu literatür taraması neticesinde elde edilen bilgilerden yola çıkılarak deneyimli akademisyenlerin görüşleri doğrultusunda geliştirilmiştir.

Kapsamlı literatür taraması sonucu, görüşme soruları oluşturulurken Dwyer ve Kim (2003)'in turizm sektörüne yönelik geliştirmiş olduğu Bütünleştirilmiş Rekabetçilik Modelinde yer alan destinasyon pazarlama yönetimine yönelik ifadelerden yararlanılması uygun bulunmuştur. Modelde yer alan ifadeler özellikle turizm sektörü paydaşlarına hitap ettiği için tercih edilmiştir. Modelde destinasyon pazarlama yönetimi ile ilişkili 10 ifade bulunmaktadır. Nitel araştırma konusunda deneyimli akademisyenler ile yapılan görüşmelerde üç ifadenin çıkarılmasına ve destinasyonun genel nitelikleri ile paydaş özellikleri göz önüne alınarak bazı ifadelerin değiştirilmesine karar verilmiştir. Bununla birlikte yöneticilerin dört soruyu daha iyi anlamasına yardımcı olmak ve daha ayrıntılı yanıtlar vermesini sağlamak amacıyla sondalar eklenmiştir. Toplam yedi sorudan oluşan bir görüşme formu elde edilmiş ve yanıtlayıcılar bu sorular ile sınırlandırılmamıştır. Görüşmelerde yöneticilerin kendilerini açık bir şekilde ifade etmelerine ve kendi terimlerini kullanmalarına izin verilmiş ve konuya dair söylemek ya da eklemek istedikleri tüm hususlar dinlenmiştir.

Tablo 1. Görüşme Soruları

Destinasyon Pazarlama Yönetimi	
1	Erzurum’u bir turistik destinasyon olarak konumlandırmanın, Erzurum için önemli olduğunu düşünüyor musunuz? (Erzurum bir turizm bölgesi olmalı mı?)
2	Erzurum’un bir turistik destinasyon olarak imajını nasıl buluyorsunuz?
3	Erzurum’a yönelik destinasyon pazarlama faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütüldüğünü düşünüyor musunuz?
4	Erzurum’daki destinasyon deneyimlerinin bir hizmet paketi şeklinde sunulduğunu düşünüyor musunuz? (Turistler Erzurum’da aynı anda birden fazla faaliyeti yapabiliyor mu? Kayak, şehir turu, yöresel yemekler vb.)
5	Erzurum’daki turizm işletmeleri ile ulaşım organizasyonları arasındaki bağlantıları nasıl buluyorsunuz?
6	Erzurum’da rakip turistik ürünlerin bilgilerine dayalı bir destinasyon pazarlaması uygulandığını düşünüyor musunuz? (Uludağ, Kartalkaya ya da Doğu Anadolu Bölgesi)
7	Erzurum’daki turistik çekicilikler ve turist tercihleri arasındaki uyumu nasıl değerlendiriyorsunuz? (Biz ne sunuyoruz, turist ne istiyor?)

### C. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Erzurum ilindeki turizm işletmesi yöneticileri oluşturmakta olup, örneklem seyahat acentası, otel ve restoran işletmesi yöneticileri olarak belirlenmiştir. Nitel araştırmalarda örneklem belirlenirken temsil niteliğinden ziyade örneklemin araştırma konusu ile ilişkisine dikkat edilmektedir. Bu sebeple daha çok amaçlı örnekleme yöntemi kullanılır (İslamoğlu, 2009: 183). Bu araştırmada da amaçlı örnekleme yöntemlerinden maksimum çeşitlilik örnekleme seçilmiştir. Bundaki amaç, örnekleme çalışılan probleme taraf olabilecek bireylerin çeşitliliğini maksimum derecede yansıtmaktır.

Araştırmada seyahat acentalarından A grubu olanlar (6), 5 yıldızlı (4) ve 3 yıldızlı oteller (2), iyi kalite restoranların (“İyi kalite restoranlar”, İngilizce’de “fine dining” olarak tanımlanan “servis, dekorasyon, hitap, yemek kalitesi ve sunum anlamında yüksek standartta hizmet veren restoranlar” anlamında kullanılmıştır.) yöneticileri (6) değerlendirmeye alınmıştır. Örneklem dâhil edilen tüm işletmelerin ve temsilcilerinin Erzurum ili turizmüne yön vermede aktif rol oynayan paydaşlardan seçilmesine özen gösterilmiştir. Belirtilen işletmelerin sahipleri, genel müdürleri ya da departman müdürleri olmak üzere toplam 18 yüz yüze görüşme gerçekleştirilmiştir.

Haziran 2016 tarihinde yapılan tüm görüşmeler, paydaşlara konu ile ilgili bilgi verildikten sonra randevu alınarak kendi çalışma ortamlarında gerçekleştirilmiştir. Araştırmada görüşmeci olarak yazar ve bir akademisyen ile birlikte iki lisansüstü öğrenci görev almıştır. Görüşmeler yaklaşık 25-35 dakika arası sürmüştür. Katılımcılardan gerekli izin alındıktan sonra çoğunda ses kaydı alınmış, ses kaydı alınmasını istemeyen üç işletmede görüşmeci tarafından elle not tutulmuştur.

#### *D. Nitel Araştırmada Geçerlik ve Güvenirlik*

Nitel verilerin çözümlenmesinde çok çeşitli bakış açıları ve uygulamalar bulunmaktadır. Çünkü sosyal gerçekliğin derinlemesine incelenecek birçok yönü ve açıklanacak birçok soru vardır (Coffey ve Atkinson, 1996: 14). Bu sebeple çözümlenmenin tek bir doğru yolu olmadığı gibi, önemli olan çözümlene tekniğinin araştırmanın amacına bağlı ve başından itibaren araştırmanın diğer bölümleriyle bütünleştirilmiş olmasıdır (Punch, 2005: 188).

Araştırma probleminin kuramsal ya da kavramsal çerçevesini ortaya koymak, araştırma deseninin tutarlılığı ve amaca dönük olması bakımından büyük önem taşır. Kuramsal çerçevenin var olduğu veya ortaya konduğu bir araştırmada, araştırmacı problemle ilgili boyutların tanımlanmasında, bunların birbirleriyle olan ilişkilerinin saptanmasında, bilgi toplama araçlarının boyutlarının belirlenmesinde ve analiz aşamasında kullanılacak temaların seçilmesinde önemli avantajlara sahiptir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 83). Bu araştırmada destinasyon pazarlamaya ilişkin kuramsal bir çerçeve olduğu için temellendirilmiş kuram çözümlenmesinden ziyade betimsel analiz uygulanmıştır. Temellendirilmiş kuram, farklı ve özgül bir araştırma yaklaşımı olup, sosyal bilimlerde en sık kullanılan yorumlama stratejisidir. *“Temellendirilmiş kuram çözümlenmesinde, verilerde asıl önemli olan şeyi bulmak ve ona odaklanmak önemlidir. Bütün süreç verileri, aşama aşama daha soyut kavram ve kategorilerden oluşan daha küçük bir kümeye dâhil edebilmekle ilgilidir. Dolayısıyla başlangıçtan itibaren odak noktası, birbiriyle doğru biçimde bütünleşebilecek olası kavramlardır. Nihai olarak, verilerdeki değişimi önemli oranda açıklayan ve diğer veri parçalarını bütünleştiren temel bir kategori etrafında temellendirilmiş bir kuram inşa etmektir (Punch, 2005: 155-156, 202).”* Betimsel analizde ise amaç elde edilen verileri düzenlenmiş ve yorumlanmış bir biçimde okuyucuya sunmaktır. Görüşülen ya da gözlenen kişilerin görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtmak, araştırma bulgularını doğrulamak ve desteklemek için sıklıkla doğrudan alıntılara yer verilir. Bununla birlikte zaman zaman araştırmacının verileri yorumlaması da gerekebilir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 239).

Nitel araştırmalarda geçerlik, güvenirliliği belirleyen önemli bir etken olup, bir araştırma verisi geçerli ise aynı türden başka bir araştırmada benzer bilgilere ulaşma olasılığı oldukça yüksektir.



Bu sebeple nitel araştırmalarda geçerlik konusu güvenilirliğe nazaran daha önceliklidir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 269-270). Bu araştırmada geçerliği sağlamak konusunda Lincoln ve Guba (1985)'nin önerdiği stratejiler izlenmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 279, 282). İç geçerliği sağlamak için çeşitleme yöntemi kullanılmıştır. Farklı özelliklere sahip katılımcılar araştırmaya dâhil edilerek farklı algıların ve yaşanmışlıkların ortaya konması yoluyla çoklu gerçekliklere ulaşılmıştır. Dış geçerlik için araştırmada aktarılabirliği arttırmak amacıyla genele ait bilgileri ortaya koymak yerine hem genele hem de özele ait bilgilere ulaşılmaya çalışılmış ve veri kaynakları yani örneklem bu farklılığı yansıtmak biçimde seçilmiştir. Güvenirliğin tespitinde ise LeCompe ve Goetz (1982) tarafından önerilen stratejiler dikkate alınmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 273-275). İç güvenilirliği sağlamak için veriler betimsel bir yaklaşımla doğrudan alıntılara yer verilerek sunulmuştur. Görüşmelere birden fazla araştırmacı dâhil edilmiştir. Bulgular birden fazla araştırmacı tarafından karşılaştırmalı olarak incelenmiş ve açık ya da anlaşılır olmayan olgular tespit edilerek çalışmaya dâhil edilmemiştir. Ayrıca araştırmada veri toplama araçlarının hazırlanmasında kavramsal çerçeve rehber alınmış ve ulaşılan sonuçlar elde edilen verilerle ilişkili bir biçimde sunulmuştur. Dış güvenilirliği sağlamak amacıyla tüm katılımcılar ve görüşmelerin yapıldığı ortam açık bir şekilde tanımlanmıştır. Bununla birlikte görüşmelerin yapılışı ve verilerin kaydedilme biçimi de ayrıntılı bir biçimde (Tablo 2) sunulmuştur.

#### IV. Bulgular

Araştırma bulguları analiz edilirken araştırmacıya kolaylık sağlaması açısından görüşmecilerin isimleri yerine kodlamaya gidilmiştir. Seyahat acentası yöneticileri S1, S2, otel yöneticileri O1, O2, restoran yöneticileri ise R1, R2 şeklinde sıralanarak kodlanmıştır.

Tablo 2. Görüşülen Turizm İşletmesi Yöneticileri ve Görüşme Bilgileri

Seyahat Acentaları (A Grubu Acentalar)					
S1	11 Turizm	Sahibi	07.06.2016	10:30– 10:45	Ses kaydı
S2	ETS Turizm	Sahibi	10.06.2016	13:50– 14:05	Ses kaydı
S3	Hilal Turizm	Sahibi	08.06.2016	11:00– 11:30	Ses kaydı
S4	Medam Turizm	Sahibi	07.06.2016	15:00– 15:35	Ses kaydı
S5	PSF Turizm	Sahibi	14.06.2016	11:00– 11:26	Ses kaydı
S6	VIP PAL Turizm	Sahibi	17.06.2016	10:45– 11:00	Ses kaydı
Konaklama İşletmeleri (Oteller)					
O1	SWAY Hotels (*****)	Genel Müdür	04.06.2016	11:00– 11:25	Ses kaydı
O2	Polat Renaissance Hotel (*****)	F&B Müdürü	04.06.2016	15:00– 15:20	Ses kaydı

O3	Dedeman Hotel (*****)	F&B Müdürü	27.06.2016	13:00– 13:20	Ses kaydı
O4	Palan Hotel (*****)	Satış & Pazarlama Müdürü	15.06.2016	10:00– 10:15	Ses kaydı
O5	Polat Otel (***)	Genel Müdür	17.06.2016	14:00– 14:25	Ses kaydı
O6	Dilaver Otel (***)	Genel Müdür	07.06.2016	15:00– 15:30	Ses kaydı
<b>Restoranlar (İyi Kalite Restoranlar)</b>					
R1	Erzurum Evleri	Personel Müdürü	27.06.2016	14:00– 14:25	Ses kaydı
R2	Güzelyurt Restaurant	Sahibi	26.06.2016	16:00– 16:25	Ses kaydı
R3	Sarıköşk Restaurant	Sahibi	18.06.2016	15:30– 16:10	Not tutma
R4	Koç Cağ Kebap	Sahibi	20.06.2016	14:38– 15:15	Not tutma
R5	Tarihi Emirşeyh Köftecisi	Personel Müdürü	25.06.2016	11:00– 11:15	Ses kaydı
R6	Muammer Ustanın Yeri	Personel Müdürü	05.06.2016	11:25– 11:45	Not tutma

#### A. Destinasyon Pazarlama Yönetimi

“Erzurum’u bir turistik destinasyon olarak konumlandırmanın, Erzurum için önemli olduğunu düşünüyor musunuz?” sorusuna acenta yöneticilerinin dördü olumlu cevap vererek, Erzurum’un bir turizm destinasyonu olduğunu ve turizmin Erzurum için önemli bir değer olduğunu belirtmişlerdir. S6 konuya ilişkin düşüncelerini şu şekilde açıklamıştır:

“İnsanlar sıcak iklimlerden gelip yazın burada bahar turizmine yönelecekler yani yayla turizmi gibi bir uygulama olacak. Yüksek rakımından dolayı doğunun, sıcak bölgelerden kaçanlar için rahat bir turizm merkezi olacağına inanıyorum.”

Aynı soruya S1’in verdiği yanıt ise şu şekildedir:

“... Sadece dağ ve kayak turizmiyle Erzurum bir turizm merkezi olamaz, Erzurum’u kurtarmaz. Yani evet kayak turizmi belki bazı şeylerin önünü açabilir. Ama mesela Erzurum’un kültürel değerleri çok fazla... Yani bu tabyaların bir tanıtımı yapılırsa, zannediyorum ki sadece bu tabyaları gezmek için bile çok insan gelir. Sonra Tortum-İspir taraflarında özellikle Gürcülerden kalma çok kilise var. Mesela Öşvank Kilisesi onlar için kutsal bir değer olarak bilinir. Ayrıca trekking dediğimiz yürüyüş var... Bir de ne var oteller yetersiz, müşteriye şehre yönlendirmiyor. Ilıca’ya, Hasankale’ye kaplıcaya göndersin, oradakilerde faydalansın. Şehirde bir cağ kebab yesin, oltu taşı teşbih alsın. Yani gelen turist otele kapalı kalıyor.”

S5 ise düşüncelerini şu cümleler ile ifade etmiştir:

*“Erzurum bir turizm bölgesi olmalı, ama önce yatırım yapılmalı... Erzurum şu anda sadece turistler için geçiş güzergâhı. Doğu Anadolu'ya tur yapan firmaların çoğu Erzurum'u sadece geçiş güzergâhı olarak kullanıyor ve çoğu sadece iki saat duruyor. Çünkü turist buraya yapacağı bir şey yok. Konaklama konusunda fiyatlarımız çok pahalı, restoranlarımız uygun değil. Onlar için eğlence çok önemli ama eğlence mekânlarımız çok kısıtlı.”*

Acenta yöneticileri kış turizmi yanı sıra geliştirilebilecek diğer turizm türlerini öne sürerek, bunlara ilişkin konumlandırma faaliyetleri yapılması gerektiğini dile getirmişlerdir. Aynı soruya otel yöneticilerinin tamamı Erzurum'un bir turizm merkezi olması gerektiği yönünde görüş bildirmiştir. O4 kültür turizmine odaklanması gerektiğini, O5 kaplıcaları ve peribacalarını (Narman) kullanarak konumlandırılması gerektiğini belirtmiştir. O3 kış turizmi açısından çok önemli bir konumda bulduklarını, Palandöken'in pist uzunluğu bakımından dünyada üçüncü olduğunu ve doğal pist açısından da güzel bir kaynağa sahip olduklarını belirtmiştir. O2 konuya farklı bir açıdan yaklaşarak düşüncelerini şu cümleler ile ifade etmiştir:

*“Erzurum için değil, Türkiye'deki daha doğrusu dünyadaki noktalar destinasyon olarak ele alındığı müddetçe vardır. Bugün burada biz bir oteliz. 650 yatak kapasitemiz var. Etrafımızdaki oteller olmasa hiçbir firma buraya uçağını indirmez. Demek ki destinasyon satılır, otel değil. Destinasyon satmamız lazım... artık oteller bireysel isimlerinden ziyade destinasyon ismini Palandöken'i satmaya çalışıyor. Yani misafir Erzurum'a gelsin de, sonra karar versin nerede kalacağına. Erzurum Türkiye'nin değil, dünyanın en büyük kayak destinasyonlarından biridir. En büyük artularından biri kayak. İkincisi üniversiteler. Üçüncüsü ise sağlık. Bunlar olduğu zaman Erzurum Türkiye'nin en büyük destinasyonlarından biri olacak.”*

İlk soruya ilişkin restoran işletmecilerinden dördü Erzurum'un bir turizm bölgesi ya da merkezi olması gerektiğini vurgulamıştır. Paydaşlar sorunun daha anlaşılabilir olması adına formda yer verilen sondadan yola çıkarak soruyu cevaplayabilmiştir. R5 şehrin kış turizmi potansiyeli ile tarihi ve kültürel değerlerine önem verilmesi gerektiğine değinmiştir. R2 özellikle yayla turizmine vurgu yapmıştır. R4 ise bir sonraki soruda verdiği cevapta yayla turizminin geliştirilmesi gerektiğini dile getirmiştir.

İkinci soru olan *“Erzurum'un bir turistik destinasyon olarak imajını nasıl buluyorsunuz?”* ifadesine acentaların tümü olumsuz yanıtlar verirken, S4 doğrudan kötü şekilde cevap vermiştir. S3 ise imajın son zamanlarda özellikle eski yapıların restorasyonu ile iyileştirilmeye çalışıldığını belirtmiştir. S2, acentaların ve otellerin interneti etkin bir şekilde kullanamamasına değinerek, imajın bu sebeple olumsuz olduğundan bahsetmiştir. S6, gerek yerel halk gerek esnafa ilişkin bir tanıtım ve bilgilendirme eksikliği olduğu için turistlere yanlış davranıldığını ve imajın zedelendiğini ifade etmiştir. S1 ise olumsuz imajın sebebini yerel yönetim ve sivil toplum örgütlerinin başarısızlığı olarak değerlendirmiştir. S5'in konuya ilişkin düşünceleri ise şu şekildedir:

*“Erzurum tarihi ve kültürel olarak çok güzel bir şehir ama bunu (diğer büyük) acentalar ile görüşüyoruz. ‘Neden destinasyona bunları koymuyorsunuz’ diye. Diyorlar ki, ‘Turizm ile alakalı bir alanınız yok. Tarihi yerleriniz var ama turistlerin burada yapacağı bir faaliyet yok.’... Örneğin, bir Çifte Minerali Medresemiz var sekiz yıldır yapılamıyor (restorasyon). Bir Üç Kümbetler yapmışlar, oraya gidiyorsunuz bir etkinlik yok. Bir kalemizin içinde çay ikram edemiyoruz, vakit geçirtemiyoruz. Tabyalara gidiyorsun, turistlerin lavabo ihtiyacını karşılayacak hiçbir yer yok. Yani bunlar olmadığı sürece bunları destinasyona (tur güzergâhlarına) koymazlar.”*

Aynı soruya otel yöneticilerinden sadece ikisi (O3, O6) olumlu yanıt verirken, ikisi (O4, O5) soruyu yanıtlamamıştır. O1 ve O2 ise Erzurum’un turistik imajının zedelendiğini belirtmiştir. Konuyla ilgili olarak O1, *“Halkımız iyi yönleri yaymakla değil, kötü yönleri duyurmakla ilgili olduğu için imajımız zedelenmiştir.”* şeklinde cevap vermiştir. O2 ise düşüncelerini şu cümleler ile dile getirmiştir:

*“Erzurum’un en büyük sıkıntılarının biri destinasyonu sadece özel sektörün tanıtması. Bakanlıkların ve kamunun buna yeterince destek verememesi ve coğrafik koşullar. Bugün insanlar kayak turizmi dendiği zaman yılın sadece 15 günü sömestr dönemini ortaya çıkarıyor. Bugünden örneğin 2017 yılı sömestr zamanına uçak bileti bakın, eğer açıksa 300 TL’den başlıyor. Dolayısıyla oteller uçak biletlerinden ucuz. Burada destinasyona Turizm Bakanlığı’nın desteğinin gerekliliği açığa çıkıyor. Uçaklara katkı payının verilmesi, uçakların inmesi için mevcut koşulların iyileştirilmesi, yurt dışı pazarında başta terördür, ikili ilişkilerdir bunların tamamen çözülmesi...”*

*... Örnek vereyim 2009 yılında kuş gribi olduğu zaman bizim basınımız Türkiye’deki kanatlı hayvanların toplanıp öldürülmesi, yok edilmesi olaylarını gösteriyor. Doğu Anadolu’da bir tane hayvan çıkmış, Erzurum’daki ve diğer yerlerdeki tüm hayvanlar yok ediliyor ve insanlar bunları televizyondan izliyor... Biz kendi bindiğimiz dalı çok iyi kesen bir milletiz. Tanıtım konusunda zayıf, karalama konusunda birebiriz.”*

Soruya restoran temsilcilerinden R2, R3 ve R6 olumsuz bir şekilde yanıt vermiş, R5 geçen yıllara oranla daha iyi olduğunu dile getirmiştir. R1 ve R4 ise konuyu tamamen oldukça olumlu bir şekilde karşılamış ve imajının gayet iyi olduğunu belirtmiştir.

*“Erzurum’a yönelik destinasyon pazarlama faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütüldüğünü düşünüyor musunuz?”* sorusuna S4 ve S5 dışında diğer tüm acenta yetkilileri katılmış ve özellikle son yıllarda daha fazla dikkat edildiğini eklemiştir. S1 Valiliğin bu konuda önemli bir desteğinin olduğunu, S6 ise Belediye Başkanının büyük çabaları olduğunu belirtmiştir. Aynı soruya otel yöneticilerinden O3 ve O6 cevap vermezken, O1 yetersiz olduğunu, O4 yerel yönetimlerin, O5 ise Turizm Bakanlığı’nın bu konuda gereken hassasiyeti göstermediğini dile getirmiştir. Bu soruya ilişkin tek olumlu yanıt O2’den gelmiş ve gerek STK’lar gerekse yerel yönetimler ile birlikte turizm fuarlarına

gidildiğini belirtmiştir. Restoran yöneticilerinin ise tamamı bu soruya olumsuz yanıt vermiştir. R5 bazı çalışmalar yapıldığını ancak bunların yetersiz olduğunu dile getirmiştir. R2 ise Erzurum'un sadece geçiş güzergâhı olarak değerlendirildiğini, etkin bir şekilde pazarlansa idi daha iyi yerlerde olacağını belirtmiştir.

*“Erzurum'daki destinasyon deneyimlerinin bir hizmet paketi şeklinde sunulduğunu düşünüyor musunuz?”* sorusuna seyahat acentası yöneticilerinden S3 dışındaki tüm yetkililer olumsuz yanıt vermiştir. Acenta temsilcilerinin çoğu turistin şehirde zaman geçireceği alanların oldukça kısıtlı olduğunu ve bu sebeple turistin sadece Palandöken'de bulunan otellere bağımlı olduğunu belirtmiştir. S1 bu durumun önüne geçebilmek için otellerin acentalar ile işbirliği yapması gerektiğini belirtmiştir. S5 konuya ilişkin görüşlerini şu şekilde aktarmıştır:

*“Biz onları kışın kendimiz yapıyoruz. Otellerde kendimiz satış yapıyoruz. Elimizden geldiği kadarını yapıyoruz ama dolu dolu geçiyor mu deseniz geçmiyor. Çünkü burada Erzurum'un en büyük eksiklerinden birisi turistin şehirde zaman geçireceği alanın çok az olması. Mesela turist kayağını yapıyor biz yemeği satıyoruz turiste, yemeğini ve tatlısını yiyor ama sonrası yok. Sonrası olmadığından insanlar sıkılıyor yani eğlence mekânlarının olmaması onların vakit geçireceği mekânların azlığından dolayı o konuda zorlanıyoruz.”*

Aynı soruya otel yöneticilerinden sadece O3 olumlu yanıt verirken, O5 ve O6 soruyu yanıtlamamıştır. O4 ise bu konuda geleceğin turizmcilerine güvendiğini ifade etmiştir. O2'nin bu konudaki düşünceleri şu şekildedir:

*“... Bu bölgedeki en büyük eksik eğlence. Turist tatile geldiği zaman sabah saat 08:00'dan 16:00'a kadar kayağını yapıyor ki zaten artık otelimizin pistleri gece kayağına oldukça müsait, akşam saat 22:00'a kadar kayak hizmeti veriliyor. Ama saat 22:00'dan sonra misafir eğleneceği mekânlar arıyor. Erzurum'da henüz bu oluşmadı. Ama ilerleyen zamanlarda olacağını ümit ediyorum. Yazın Bodrum kışın Uludağ... İnsanların kayak kaymaya gittiği yoktur Uludağ'a. Eğlenceye gidiyor. Mesela her otelin kulübünde ya da discosunda canlı Dj performansları veya ünlü sanatçıları izlemeye gidiyor... Örneğin biz yemeklerimizi turistlerimizle buluşturuyoruz. Akşam saat 19:00-24:00'a kadar ayran aşından dut çullamasına kadar her türlü yemeği misafire sunuyoruz.”*

Restoran yöneticilerinden dördü soruya kesinlikle katılmazken, R4 ve R5 soruyu olumlu bir şekilde yanıtlamıştır. R4 birçok aktivitenin mevcut olduğunu, R5 ise acentalar aracılığıyla geldiklerini eklemiştir. R2'nin konuya ilişkin düşünceleri ise birçok paydaşın bahsettiği eğlenceye yönelik faaliyetlerin eksikliğidir.

*“Erzurum'daki turizm işletmeleri ile ulaşım organizasyonları arasındaki bağlantıları nasıl buluyorsunuz?”* sorusuna tüm acenta yetkilileri olumsuz yanıt verirken, S3 birkaç ay önce TÜRSAB'da bu konu ile ilgili bir toplantı yapıldığını ve daha iyi bağlantıların sağlanacağını belirtmiştir. S4 bağlantıların kötü olmasının sebebinin paket tur geliştirememelerine bağlamıştır. Ancak S2 ve S6

aynı konuya değinerek, işi sadece uçak bileti satmak olan bir acentanın bile tur düzenleyip satma işine girmesine karşı tepkilerini dile getirmişlerdir. Aynı soruya otel yöneticilerinden O1 ve O3 dışındakiler olumsuz yaklaşım sergilemiştir. O3 koordineli bir şekilde çalıştıklarını ve hiçbir sorun yaşamadıklarını dile getirmiştir. O1'in konuyla alakalı görüşleri şu şekildedir:

*“Taşeron ve taşımacılık firmaları çok başarılılar ve sayıları gittikçe arttı. Araç sayıları arttı. Tedarikçilerimiz bu işte çok başarılılar. Ama tabi eksiklikleri var. Çok büyük bir organizasyon geldiği zaman kendi bağlantılarını kullanarak değişik illerden bağlantılı oldukları şirketlerden araba temin edebiliyorlar.”*

Aynı soruya restoran yöneticilerinden R6 fikrinin olmadığını dile getirirken, R4 kararsız kalmıştır. R5 ise özellikle Belediyenin bu konuda elinden geleni yaptığını belirtmiştir. Kalan üç paydaş ise Erzurum'daki turizm işletmeleri ile ulaşım organizasyonları arasındaki bağlantıların oldukça kötü, yetersiz ve eksik olduğunu dile getirmiştir.

*“Erzurum'da rakip turistik ürünlerin bilgilerine dayalı bir destinasyon pazarlaması uygulandığını düşünüyor musunuz?”* şeklinde sorulan soruya S3 ve S6 herhangi bir cevap vermezken, S1 dışındaki üç acenta da olumsuz yanıt vermiştir. S1 şu cümleleri ile soruyu cevaplamıştır:

*“Şimdi Erzurum'un kayak konusunda en büyük rakipleri Uludağ ve Erciyes'tir. Yani diğerleri çok da Erzurum için rakip değil, zaten iyi bir pazarlama yapılırsa Erzurum'a rakip olamaz çünkü çok iyi pistlere sahibiz.*

*Erzurum'daki sıkıntı eğlence sektörünün olmaması... Bunun için tedbirlerin alınması gerekir.”*

Altıncı soruya otel yöneticilerinden O4 ve O5 cevap vermezken, O6 sadece fiyat konusunda rakiplerin takip edildiğini dile getirmiştir. O1 ise konuya farklı bir açıdan yaklaşarak rakiplerin sunduğu ürünlerin bilgilerine dayalı bir stratejiden ziyade her sene turist ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde kendilerini geliştirdiklerini ve yenilediklerini belirtmiştir. O1'in konuya ilişkin cümleleri aşağıda verilmiştir:

*“Tabi ki oteller arasında kendimizi ön plana çıkartmak için çeşitli farklılıklar göstermemiz gerekiyor. Bu nedir? Hepsinde kar var doğru. Fakat siz bunu nasıl farklılaştırabilirsiniz. Suni karlama ile. Biz kendimize ait pistlerimizi suni karlamayla karlıyoruz. Sezonu diğerlerinden daha uzun tutabiliyoruz... Ya da kayak odasındaki kayaklar, kullandığımız takımlar, kayak hocalarımız, pist özelliklerimiz ve gece kayağı gibi şeyler bizi farklı kılıyor... Şimdi diğer bölgeler daha çok medya ile öne çıktığı için Uludağ ulaşımı çok zor olmasına karşın kendini çok iyi pazarladı.”*

Aynı soruya restoran yöneticilerinden R4 cevap vermezken, R5 yeterli olmadığını, R6 son dönemlerde Valiliğin bu konu ile ilgili çalışmaları olduğunu belirtmiştir. R1 ve R2 bu konuda aynı düşünceleri paylaşmış ve bir destinasyon rakip olarak görülseydi, en az onlar gibi ya da onlardan daha iyi bir durumda olmaya çalışılırdı şeklinde yorum yapmıştır.

“Erzurum’daki turistik çekicilikler ve turist tercihleri arasındaki uyumu nasıl değerlendiriyorsunuz?” sorusuna S2 oldukça olumlu bir yanıt vererek, “12-14 senelik iş hayatımda gördüğüm şu ki; Erzurum’a turist kış turizmi için geliyor ve beklentisini karşılıyor.” demiştir. Ancak bunun dışındaki tüm acenta yetkilileri aradaki uyumsuzluğa vurgu yapmıştır. S1 konuya ilişkin olarak şu düşüncelerini paylaşmıştır.

“Biz Erzurum’da sadece kayak sunuyoruz. Turist geldiği zaman eğlenmek istiyor.”

Buna ek olarak S6’da “Turistlerimiz tarihi yerleri görmek istiyorlar ama Çifte Minareler senelerdir tadilatla, kale kapatılmıştı bizim uğraşlarımızla açıldı. Türkler tarihi yerlere çok ilgili değil ama yabancı turistler tarihi yerleri önceden araştırıp gelip yerinde görmek istiyorlar ama burada çoğunu inceleme fırsatı bulamıyorlar, bu olumsuz bir etki oluyor. Mesela tabyalara giden turist orada hiçbir ihtiyacını karşılayamıyor çünkü bakım maalesef yok.” şeklinde yanıtlamıştır.

Konuyla ilgili olarak S4 ise turist beklediği çeşitliliği bir türlü sağlayamadıklarını dile getirmiştir. Son soruya ilişkin otel yöneticilerinin çoğu olumlu bir yaklaşım sergilemiştir. Ancak O1 ve O2 turist her beklentisine karşılık verilmemesi gerektiğini ifade etmiştir. O1 “Tabi ki bu konuda turist her istediği olacak anlamına gelmiyor. Ancak yorumlarını, isteklerini, şikâyetlerini toplayıp değerlendiriyoruz... Turist Erzurum’a geldiği zaman kayak yapmak istiyor. İnsanlar Cuma gelip Pazar dönmeli kayak olanağı istiyor. Bunlara uzun bir kayak imkânı sunuyoruz, akşam olduğunda pistimizi kapatmayıp aydınlatılmış pistler yaptık.”

O2 ise konuya farklı bir açıdan yaklaşarak daha önce işletmelerinde de uygulanan her şey dâhil sistem ile ilgili eleştirilerde bulunmuştur.

“... Biz de 2001-2002 yıllarında her şey dâhil sisteme geçtik... Biz turisti bu konuda tembelleştirmiş durumdayız. Turist istemeden biz yapıyoruz. Turizm insanların dinlenmesi için para harcamasını gerektiren bir durum. Buna uygun kafeler, restoranlar açılmalı. Ama biz Türkiye’de ucuz olsun, maliyetleri kurtaralım diye açık büfe yemeklere, şişme yemeklere dönüyoruz.”

Son soruya restoran işletmecilerinden R4 bilgisi olmadığını belirtmiş, R5 ise turistlerin tüm isteklerine karşılık verildiğini dile getirmiştir. R1, R2 ve R6 Erzurum’un kesinlikle turistlerin beklentilerini karşılayamadığına vurgu yapmıştır. R3 ise konuyla ilgili olarak şu düşünceleri paylaşmıştır:

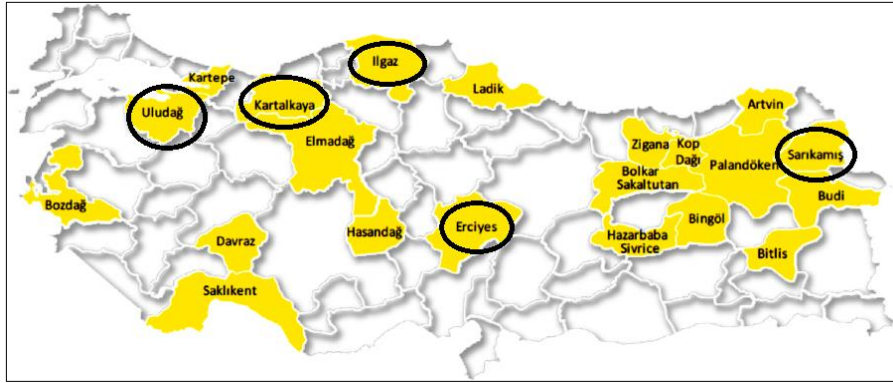
“Erzurum’da sadece kayaktan ibaret bir turistik ürün sunulmakta olup, bunun dışında bir hizmet verilmemektedir. Turistik ürünlerin bir paket olarak sunulmasının turist için daha cazip bir seçenek olduğu düşünüldüğünde, sunulan hizmet tabi ki yeterli değildir ve turist istek ve tercihlerini karşılamamaktadır.”

Genel olarak paydaşlar turistlerin Erzurum’da kış ve spor turizmi ihtiyacını iyi bir şekilde karşılasa da eğlence ihtiyacını karşılayamadığından sıklıkla bahsetmiştir. Bunun dışında turiste daha iyi bir hizmet vermek adına özellikle otellerin birtakım yeniliklere gittiklerini de dile getirmişlerdir.

### V. Sonuç ve Öneriler

Erzurum iklimi dolayısıyla kış turizmine en elverişli alpin destinasyonlardan biridir. Alpin destinasyonlar, her mevsim doğal güzelliklere ilgi duyanlar ile birlikte kayak gibi kış sporu amacıyla seyahat edenleri çeken destinasyonlardır. Birçok alpin destinasyon kent merkezlerine yakın ve özel araba ile kolayca ulaşılabilir olmasına rağmen, bazıları hala keşfedilmemiş olup, gezginler için otantik deneyimler sunmaktadır (Buhalis, 2000: 101-102). Erzurum-Palandöken de şehre sadece 5 km. uzaklıkta ve adeta “keşfedilmemiş” sayılabilecek bakir bir destinasyondur.

Türkiye’de kış turizminin en önemli noktaları Bursa-Uludağ, Erzurum-Palandöken, Bolu-Kartalkaya, Kars-Sarıkamış ve Kayseri-Erciyes olarak gösterilmektedir (KUDAKA, 2014: 13). Aynı kategoride değerlendirilmesi sebebiyle Palandöken’in olası rakiplerinin bu kış turizmi merkezleri olduğu söylenebilir. Önceki araştırmalarda turistler açısından Palandöken’in en önemli rekabetçilik faktörleri kar kalitesi, kış sezonunun uzunluğu ve doğal kayak alanları olarak belirlenmiştir (Akkuş, 2016: 231). Bu sebeple özellikle Çankırı-Ilgaz gibi bölgeler yılın yarısına yakın bir süreyi karla kaplı geçirdiği için (Çakmak ve Yılmaz, 2017: 94) sezon uzunluğu açısından Palandöken’e rakip olabilir. Bu bilgilerden hareketle, Palandöken’in olası rakipleri şekil üzerinde gösterilmiştir.



Şekil 1. Palandöken’in Olası Rakipleri (KUDAKA, 2014: 14)

Erzurum Palandöken Kış Sporları Turizm Merkezi özellikle mevcut yatak kapasitesi, mevcut mekanik tesislerin kapasitesi ve uzunluğu açısından diğer rakiplerinden oldukça üstün bir konumdadır. Palandöken’in en yakın rakibi olarak görülen Uludağ’da 22 adet mevcut mekanik tesis bulunurken, Palandöken’de 19 adet olmasına rağmen, Uludağ’daki bu tesislerin kapasitesi 15.000 kişi/saat, Palandöken’in 24.563’dür. Bununla birlikte tesislerin uzunluğu Uludağ’da 16145 m. iken, Palandöken’de bu uzunluk 22018 m.’ye çıkmaktadır.



Diğer olası rakiplerinin durumu da benzerlik taşımaktadır (Kültür ve Turizm Bakanlığı, Kış Sporları Turizm Merkezlerine İlişkin Genel Bilgiler).

Turizm işletme belgeli konaklama tesislerine geceleme yapmak amacıyla gelen toplam turist sayısına bakıldığında, 2016 yılı verilerine göre Palandöken (118.598), Uludağ'ın (486.167) oldukça gerisindedir. Aynı durum bu tesislerde konaklayan turistlerin toplam geceleme sayısı içinde geçerlidir. Palandöken için bu sayı 251.537 iken, Uludağ'da 866.447 olarak gerçekleşmiştir. Ancak ortalama kalış süresi açısından Palandöken 2.1 ile diğer tüm yakın rakiplerini (Uludağ: 1.8, Kartalkaya: 1.6, Sarıkamış: 1.6, Erciyes: 1.8; Ilgaz: 1.3) geride bırakmıştır. Doluluk oranları açısından da durum benzerlik göstermektedir. Özellikle 2016 yılında %41.75 ile Uludağ (37.49) yanı sıra diğer tüm rakiplerinden öne geçmiştir (Kültür ve Turizm Bakanlığı, İşletme Belgeli Tesisler). Ancak yapılan turizm çalıştaylarında destinasyonun etkin bir şekilde yönetilmediği ve pazarlanmadığına dair sıklıkla fikir beyan edildiği gözlenmiştir. Bu sebeple araştırmada Erzurum ili turizm sektörü paydaşlarının destinasyonun pazarlanması ile ilgili düşüncelerini tespit etmek amacıyla sektör temsilcileri ile derinlemesine görüşmeler yapılmıştır.

Görüşmeler sonucunda Erzurum'un sadece kış turizmine odaklanmaması gerektiği, bununla birlikte sahip olduğu birçok turistik değere göre konumlandırılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. İşletme temsilcilerinin çoğu tarih ve kültür mirası açısından zengin olduğu için Erzurum'un özellikle tabyaları, Çifte Minareli Medresesi, Üç Kümbetleri ve Öşvank Kilisesi gibi somut varlıkları ile ön plana çıkarılması gerektiğini dile getirmiştir. Bunun yanı sıra birçok paydaş destinasyonun yayla turizmine elverişli olduğu ve değerlendirilmesi gerektiği konusunda ısrarcı olmuştur.

Erzurum üç farklı bölgede sahip olduğu kaplıcalar ile özellikle yerli turistlerin ilgisine çekse de işletme yöneticileri bu turistik ürün çeşitliliğinin yabancı turistler için de farklılık arz edeceğini düşünmektedir. Çünkü özellikle kış sporu ile ilgilenen turistlerin en çok aradığı faaliyetlerden biri hamam, sauna gibi imkânlardır. Bununla birlikte, bireysel bazı katılımcılar ise Narman'da bulunan kırmızı peribacalarından ve olası trekking parkurlarından bahsetmiştir.

Erzurum'un imajına yönelik paydaşların genellikle olumsuz bir algıya sahip olduğu söylenebilir. Özellikle acenta yöneticilerinin tamamı olumsuz görüş bildirmiştir. Paydaşların bir kısmı geleneksel evlerin ve bazı tarihi yapıların restorasyonuna ilişkin olumlu bir algıya sahip olsa da Çifte Minerali Medrese'nin tadilatının bir türlü bitmediğine sıklıkla değinmiş ve bu sebeple imajın oldukça kötü etkilendiğini belirtmişlerdir. Bu sebeple özellikle Çifte Minareli Medrese'ye yönelik yenileme işlemlerinin hızlandırılması gerektiği söylenebilir. Bununla birlikte yerel yönetimlerin ve STK'ların şehrin turistik imajını yenilemek adına sürekli bir faaliyet içerisinde olması gerekmektedir.

Turizm işletmesi yöneticilerinin çoğu Erzurum turizmine yönelik pazarlama faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütüldüğünü düşünmemektedir. Yalnızca acenta yöneticilerinin konu ile ilgili olumlu bir algıya sahip olduğu söylenebilir. Görüşmeler sonucunda destinasyonun daha etkin bir şekilde pazarlanabilmesi için paydaşların birlikte ve ortak bir akıl ile hareket etmesinin ne kadar önemli olduğu anlaşılmıştır. Bu sebeple destinasyon yönetiminde etkin rol oynayan sektör temsilcilerinin belirli aralıklarla bir araya getirilmesi ve görüşlerinin alınması gerektiği söylenebilir. Ancak bu sayede Erzurum'un sahip olduğu doğal kaynakların ve turistik çekiciliklerin etkin ve sürdürülebilir bir şekilde pazarlanması söz konusu olacaktır. Bununla birlikte gerek pazarlama faaliyetleri gerek paydaşların bir araya getirilmesi hususunda turizm işletmelerinin, yerel yönetimlerin ve Turizm Bakanlığı'nın desteğine ihtiyaç duyduğu ortaya çıkmıştır. Çünkü paydaş katılımını ve işbirliğini sağlayacak bir üst çatı olması gerektiği konusunda paydaşlar neredeyse hemfikirdir. Bu sayede ortak stratejiler daha kolay gerçekleştirilebilir ve paydaşlar şehrin turizm potansiyelinin gelişebilmesi için birbirlerine duydukları ihtiyacı daha iyi anlayabilirler.

Katılımcıların çoğu, turistlerin Erzurum'da aynı anda birden fazla turistik faaliyeti yapamadığını ve turistlere bir hizmet paketi sunamadıklarını düşünmektedir. Bunun en büyük sebebi olarak da eğlence imkânının kısıtlı olmasını göstermişlerdir. Daha önceki çalışmalarda (Akkuş, 2016: 250) Erzurum'a özellikle kış turizmi için gelen turistlerin genç yetişkin bireylerden oluştuğu ve özellikle eğlenceye yönelik faaliyetler aradıkları tespit edilmiştir. Ancak Erzurum'da özellikle turistlerin aradığı eğlence faaliyetlerine yönelik çok kısıtlı bir imkân sunulmaktadır. Bu sebeple şehir merkezinde olmasa bile, kayak merkezlerinin bulunduğu mevkilerde eğlence hizmetlerine ilişkin yatırımların yapılması turistlerin memnuniyetini sağlama açısından uygun olacaktır. Bununla birlikte görüşülen paydaşların bazıları Çifte Minareli Medrese ya da Üç Kümbetlerde çeşitli etkinlikler yapılması ve aktif bir şekilde kullanılarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Erzurum'un önemli tarihi değerleri olan bu yapılara ve çevrelerinin düzenlenmesine ilişkin günümüzde birçok çalışma yapılmaktadır. Ancak paydaşlarında dile getirdiği gibi buralarda yapılacak sergi, etkinlik, konser gibi faaliyetlere büyük ihtiyaç duyulmaktadır. Çünkü ancak bu sayede tarihle iç içe vakit geçirerek insanlara daha unutulmaz deneyimler yaşatılabilir. Aksi takdirde bu yapılar sadece kısa bir sürede gezilen ve çok önemli olmayan bir ayrıntı olarak insanların hafızasında yer edecektir. Ayrıca Erzurum tabyalarında da aynı durum söz konusu olmakla birlikte, turistlerin bu alanı gezerken ihtiyaç duyabileceği market ya da tuvalet gibi birimlerin kurulması ve işletilmesi gerekmektedir. Böylelikle turist o tarihi alanı gezerken daha fazla vakit geçirebilir ve daha olumlu duygular ile ayrılabilir.

Görüşmeler neticesinde özellikle seyahat acentaları ve restoranların, oteller ile işbirliği içerisinde hareket etmek istediği anlaşılmıştır. Çünkü Palandöken’de bulunan bir otele gelen misafir şehre inmemektedir. Bunun en büyük sebeplerinden biri Palandöken ile şehir arasındaki ulaşımın sadece taksiler ile sağlanması ve güzergâhta kullanılan herhangi bir toplu taşıma aracının olmamasıdır. Bu mesafeye konulacak bir ring otobüsü ile gelen turist şehirle arasında bağlantı olduğunu hissedecek ve belki de kendisine farklı olan bir kültürü şehrin merkezine inerek gerçek anlamıyla keşfetme imkânı bulacaktır. Bununla birlikte oteller, acentalar ile birlikte hareket ederek gelen turistlere yönelik paket turlar geliştirebilir ya da günübirlik bazı turlar düzenleyebilir. Özellikle kış turizminde önemli destekleyici bir turistik ürün olan kaplıcalar değerlendirilerek günübirlik turlar düzenlenebilir ya da buz pateni imkânı sunan tesislerin tanıtımı yapılarak turistik ürün arzı genişletilebilir.

Oteller sadece acentalar ile değil, restoranlar ile de işbirliği kurarak gelen turistleri yöresel lezzetler ile buluşturabilir. Özellikle geleneksel *Erzurum evleri* gibi tarihi ve kültürel maddi miras varlıkları bünyesinde sunulan toplu ya da bireysel yemek organizasyonları turistleri etkileyebilecek otantik değerlerdir. Birçok başarılı destinasyon bu tarz faaliyetler yürütmektedir. Özellikle bu konuda başarılı olmuş örnekler dikkate alınarak farklı organizasyonlar düzenlenebilir.

Görüştürülen paydaşların çoğu, Erzurum iyi bir şekilde tanıtılıp pazarlarsa, rakiplerinin önüne geçebileceğini vurgulamıştır. Ancak bunun için yerel halk ve yerel yönetimler başta olmak üzere konunun önemi tüm paydaşlar tarafından önemle anlaşılmalıdır. Paydaşlar Erzurum’un sadece özel sektör tarafından tanıtıldığını, ancak bu konuda kamu kurumlarının yeterince destek vermediğini belirtmiştir. Bu sebeple kamunun özellikle tüm paydaş fikirlerini alarak bir tanıtım ve pazarlama stratejisi geliştirmesi gerektiği söylenebilir. Aksi takdirde her özel sektör paydaşı kendi tanıtımını yapacak ve beklenen gelişme çok daha yavaş olacaktır. 2017 yılı kış sezonunda bu konuya ilişkin bir adım atılmış ve Palandöken “*Ejder 3200*” sloganıyla tanıtılmıştır. Ancak bu adımın ileriye götürülerek Erzurum’a gerçek bir fayda sağlayacak seviyeye getirilmesi gerekmektedir. Sloganın duyurulması için hem kamu sektörü hem de özel sektör paydaşlarının ortak bir akıl ile hareket etmesi oldukça önemlidir. Özellikle uluslararası pazarda önemli bir rol oynayan internet kullanımının Erzurum ilindeki turizm sektörü paydaşları tarafından etkin bir şekilde kullanılması gerekmektedir. Çünkü internet kullanımı özellikle müşteri ilişkileri yönetimi açısından oldukça önemli bir araç olarak kabul edilmektedir (Akkuş & Akkuş, 2016). Bununla birlikte özellikle ülke genelinde olumsuz haberlerden ziyade destinasyonun olumlu yönlerini ön plana çıkaracak haberlere yer verilmesi de oldukça önemlidir.

Bir destinasyonun etkin bir şekilde yönetilebilmesi ve pazarlanabilmesi için paydaş görüşleri büyük önem arz etmektedir. Bu araştırmada paydaş görüşleri derinlemesine görüşme tekniği yardımıyla ele alınmıştır, ancak gelecekte yapılacak araştırmalarda paydaşları bir araya getirerek bir odak grup görüşmesi yapmak oldukça faydalı olabilir. Zaman ve maliyet açısından zor bir yöntem olsa da bu sayede etkileşimli bir şekilde paydaş görüşleri değerlendirilebilir ve daha somut öneriler geliştirilerek daha verimli çıktılar elde edilebilir. Bununla birlikte destinasyonun pazarlanması açısından paydaşların düşünceleri daha farklı sorular ile ölçülmeye çalışılabilir. Örnekleme biraz daha genişletilerek hediyelik eşya ya da araç kiralama işletmeleri ve yerel halk gibi diğer paydaşların da görüşleri alınabilir. Ayrıca Erzurum, şehir merkezinde birçok turistik faaliyete imkân sağlasa da özellikle Uzundere gibi “yavaş şehir” etiketine sahip önemli ilçelerin paydaşları ile de görüşmeler düzenlenmesi fayda sağlayacaktır.

#### Kaynaklar

- Akkuş, G. (2016). Destinasyon Rekabetçiliği İçin Deneyimsel Turizm: Turist Perspektifinden Bir Değerlendirme (*Yayınlanmamış Doktora Tezi*), Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akkuş, Ç. & Akkuş, G. (2016). Turizm Sektörü Kobilerinin e-CRM Yaklaşımlarının Değerlendirilmesi ve KOBİ Özelliklerine Göre Farklılıklarının İncelenmesi, *İşletme Araştırmaları Dergisi (İSARDER)*, 8 (1): 380-412.
- Aktaş, G. (2007). Turizmde Destinasyon Pazarlaması, *Genel Turizm-Turizmde Temel Kavramlar ve İlkeler*, Editör: Orhan İçöz, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Bălan, D., Balaure, V., Vegheş, C. (2009). Travel and Tourism Competitiveness of the World's Top Tourism Destinations: An Exploratory Assessment, *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11 (2): 979-987.
- Buhalis, D. (2000). Marketing the Competitive Destination of the Future, *Tourism Management*, 21, 97-116.
- Coffey, A. ve Atkinson, P. (1996). *Making Sense of Qualitative Data: Complementary Strategies*, Londra: Sage.
- Cracolici, M. F. ve Nijkamp, P. (2008). The Attractiveness and Competitiveness of Tourist Destinations: A Study of Southern Italian Regions, *Tourism Management*, 30: 336-344.
- Croes, R. (2011). Measuring and Explaining Competitiveness in the Context of Small Island Destinations, *Journal of Travel Research*, 50 (4): 431-442.
- Crouch, G. I. ve Ritchie, J. R. B. (1999). Tourism, Competitiveness, and Social Prosperity, *Journal of Business Research*, 44: 137-152.
- Çakmak, F. & Yılmaz, Ö. (2017). “Turizmin Sürdürülebilirliği Açısından Kış Turizmi”, *1. Uluslararası Sürdürülebilir Turizm Kongresi Bildiri Kitabı*, (ss. 90-99), 23-25 Kasım 2017, Kastamonu.

- Dwyer, L. ve Kim, C. (2003). Destination Competitiveness: Determinants and Indicators, *Current Issues in Tourism*, 6 (5): 369-414.
- Hvass, K. A. (2013). "To Fund or Not to Fund: A Critical Look at Funding Destination Marketing Campaigns". *Journal of Destination Marketing & Management*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdmm.2013.09.001>.
- İslamoğlu, H. (2009). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. İzmit. Beta Yayınları.
- Jones, S. (1985). Depth Interviewing. İçinde R. Walker (Editör) *Applied Qualitative Research* (ss. 45-55). Aldershot: Gower.
- Kuzeydoğu Anadolu Kalkınma Ajansı - KUDAKA (2014). Kuzeydoğu Anadolu Kalkınma Ajansı Erzurum İli Turizm Sektörü Raporu [http://erzurumdayatirim.kudaka.org.tr/dokumanlar/Erzurum\\_Turizm\\_Sektoru\\_Raporu\\_Ozet.pdf](http://erzurumdayatirim.kudaka.org.tr/dokumanlar/Erzurum_Turizm_Sektoru_Raporu_Ozet.pdf)
- Özdemir, G. (2014). *Destinasyon Yönetimi ve Pazarlaması*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Punch, K. F. (2005). *Sosyal Araştırmalara Giriş Nicel ve Nitel Yaklaşımlar*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Turizm İstatistikleri, Konaklama İstatistikleri, İşletme Belgeli Tesisler <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR,9857/isletme-belgeli-tesisler.html> Erişim Tarihi: 20.02.2018
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Turizm İstatistikleri, Turizm Çeşitleri, Kış Sporları Turizmi, Kış Sporları Turizm Merkezlerine İlişkin Genel Bilgiler <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR,10177/kis-sporlari-turizm-merkezlerine-iliskin-genel-bilgiler.html> Erişim Tarihi: 20.02.2018
- Uygur, S. M. ve Çelik, A. (2009). "Etkinlik Turizminin Destinasyon Pazarlaması Üzerindeki Etkilerinin Ortaya Çıkarılmasına Yönelik Olarak İstanbul İlinde Bir Uygulama", *10. Ulusal Turizm Kongresi Bildiri Kitabı*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yavuz, M. C. (2007). "Uluslararası Destinasyon Markası Oluşturulmasında Kimlik Geliştirme Süreci: Adana Örneği", Yayınlanmış Doktora Tezi, Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2016). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, Genişletilmiş 10. Baskı*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yoon, Y. (2002). Development of a Structural Model for Tourism Destination Competitiveness From Stakeholders' Perspectives (*Yayınlanmış Doktora Tezi*). Virginia: The Faculty of the Virginia Polytechnic Institute and State University, Hospitality and Tourism Management.

## TÜRK BANKACILIK SİSTEMİNDE MEVDUAT BANKALARININ AKTİF KALİTESİ VE KÂRLILIK ANALİZİ\*

Mustafa EMİR\*\*  
M. Esra ATUKALP\*\*\*

Alınış Tarihi: 08 Haziran 2017

Kabul Tarihi: 04 Haziran 2018

**Öz:** Bankaların faaliyetleri, bankacılık sistemine ilişkin düzenlemeler ve ekonominin içinde bulunduğu durum bankaların performansını etkilemektedir. Türk bankacılık sistemi için 2000’li yıllar bu anlamda değişimlerin gözlemlenebileceği bir dönem olup araştırmalarda ele alınmaktadır. Bu çalışmanın amacı Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankalarının, aktif kalitesi ve kârlılığını analiz etmektir. Bu doğrultuda 2003-2016 döneminde oran analizi yapılarak durum değerlendirmesinde bulunulmuştur.

Kredilerin aktiflere ve mevduata oranı ele alınan dönemin ilk yıllarında artmış, küresel krizin etkisiyle azalan oranlar, ilerleyen yıllarda tekrar artış sergilemiştir. Takipteki kredilerin kredi toplamına oranında dönem boyunca azalış söz konusudur. Küresel krizin etkisi takipteki kredi oranında da hissedilmiş, oran artmıştır. 2010 yılında ise azalan oran için 2016’ya kadar büyük bir değişiklik söz konusu olmamıştır. Mevduat bankaları toplamının aktif ve özkaynak kârlılığı ile net faiz marjı ele alınan dönemin ilk yıllarında dalgalı bir seyir izlemiştir. Küresel kriz, kârlılık oranlarını da etkileyerek azalmasına neden olmuştur. 2009 yılında ise artan kârlılık, devam eden süreçte azalmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Türk Bankacılık Sistemi, Mevduat Bankaları, Aktif Kalitesi, Kârlılık, Oran Analizi

### ASSET QUALITY AND PROFITABILITY ANALYSIS OF DEPOSIT BANKS IN TURKISH BANKING SYSTEM

**Abstract:** Banks’ activities, regulations in the banking system and economic conditions have impact on banks’ performance. The year of the 2000s in the Turkish banking system is considered as a period to see structural changes and this period has been discussed in research studies. The aim of this study is to analyze asset quality and profitability of deposit banks operating in the Turkish banking system. In this study a performance evaluation has been carried out over the time span from 2003 to 2015 by using the ratio analysis.

In the early years of the selected period, the credit to asset and deposit ratios have increased. These ratios having decreased due to the effects of global crisis has again increased in the following years. The ratio of nonperforming credit to the total credit has fallen overall for the selected period. The effect of global crisis has been felt on nonperforming credit ratio and ratio has risen. Ratio has fallen in 2010, then it has not notably changed up to 2015.

---

\* Bu çalışma M. Esra ATUKALP tarafından Prof. Dr. Mustafa EMİR danışmanlığında hazırlanan “Türk Bankacılık Sisteminde Yabancı Mülkiyetinin Mevduat Bankalarının Finansal Performansına Etkisi” isimli doktora tezinden türetilmiştir.

\*\* Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

\*\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, Bulancak Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret Bölümü

*Return on assets, return on equity and net interest margin in the whole deposit banks have fluctuated in the early years of selected period. The global crisis has led to a general decline in the profitability. The increasing profitability in 2009 has decreased in the later years.*

**Keywords:** *Turkish Banking System, Deposit Banks, Asset Quality, Profitability, Ratio Analysis*

## **I. Giriş**

Bankaların faaliyetleri, bankacılık sistemine ilişkin düzenlemeler ve ekonominin içinde bulunduğu durum bankaların performansını etkilemektedir. Türk bankacılık sisteminde uygulanan Yeniden Yapılandırma Programının bankalara ilişkin sağladığı iyileştirici etki ve 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik kriz gibi dönemlerin bankalara etkisi bu duruma somut bir örnek teşkil edebilir.

Mali sistemin istikrarı ve bankacılık sisteminde daha etkin gözetimin sağlanması doğrultusunda uygulamaya konulan program doğrultusunda yürütülen yeniden yapılandırma sürecinin bankacılık sisteminde olumlu gelişmeleri sağlamıştır.

Küresel piyasaların birbiri üzerinde neden olduğu etkiler dolayısıyla, özellikle 2008 yılında etki alanına sahip küresel krizin de bankacılık sisteminde performansı etkilemiştir. Türk bankacılık sistemi için 2000’li yıllar bu anlamda değişimlerin gözlemlenebileceği bir dönemdir. İlgili dönemde bahsedilen yapısal ve ekonomik değişimlerin yanı sıra yabancı banka girişinin artmasının da etkileri söz konusudur. Bankacılık sistemine ilişkin yapılandırmanın sonuçlarını ihtiva etmesi ve diğer hususlar nedeniyle söz konusu dönem incelemelerde ele alınmaktadır.

Bu çalışmanın amacı 2003-2016 döneminde Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankalarının aktif kalitesi ve kârlılığını analiz etmektir. Bu amaçla mevduat bankalarının aktif kalitesi ve kârlılığı yaygın kabul gören oranlar kullanılmak suretiyle analiz edilecektir.

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Girişten sonra yer alan ikinci bölümde mevduat bankalarının durumu, banka sayısı, bu sayıya etki eden satın alma, birleşme, faaliyetin son bulması vb. gibi faktörler, şube ve personel sayısı, aktif payı temelinde ele alınmıştır. Üçüncü bölümde ilgili bankaların 2003 - Haziran 2016 döneminde aktif kalitesi ve kârlılığı, oran analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Bu inceleme gerek mevduat bankaları toplamı için gerekse ilgili bankaları mülkiyet yapılarına göre sınıflandırmak suretiyle, oluşan gruplar için yapılmıştır. Son bölümde ise elde edilen bulguların özet halinde değerlendirildiği sonuçlar yer almaktadır.

## II. Türk Bankacılık Sisteminde Mevduat Bankaları

Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren bankalar, mevduat bankaları ile kalkınma ve yatırım bankaları olarak sınıflandırılmaktadır. Çalışma kapsamında ele alınan mevduat bankaları hisselerine sahip olan mülkiyete göre sınıflandırılabilir. Bu ayırım kamusal sermayeli bankalar, özel sermayeli bankalar ve yabancı sermayeli bankalar şeklinde yapılabilir.

İlgili mülkiyet gruplarının sistemdeki konumlarını belirleyebilmek için banka sayısı, şube ve personel sayısı, aktif payı gibi hususlar açısından incelenmesi mümkündür. Bu doğrultuda 2003-Haziran 2016 döneminde faaliyet gösteren mevduat bankaları banka, şube ve personel sayısı ile aktif payı itibarıyla incelenecektir.

Yapılacak inceleme için gerekli veriler, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) internet sitesinde yer alan istatistiki raporlardan elde edilmiştir. 2003-2015 döneminde Aralık ayı verileri, 2016 yılında ise en son yayınlanmış olan Haziran ayı verileri ele alınmıştır.

### A. Banka, Şube, Personel Sayısı

2003-2016 döneminde faaliyette bulunan mevduat bankalarının mülkiyet grupları itibarıyla sayısı Tablo 1’de, banka sayısında değişikliğe neden olan yapılanmalar Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 1’de de görüldüğü gibi ele alınan dönemde mevduat bankası toplam sayısında ve özel banka sayısında azalma gözlenmiştir. 2003 yılında 18 olan özel banka sayısı 2016 yılında Haziran ayı itibarıyla % 50 azalarak 9 olmuştur. Yabancı sermayeli bankaların sayısı ise 2003 yılında 13 iken, dönem içerisinde değişiklikler yaşamış ve 2016 yılında 21’e ulaşmıştır.

Yabancı sermayeli bankalar Türkiye’de kurulmuş ve Türkiye’de şube açan yabancı bankalar olarak faaliyet göstermektedir. Türkiye’de şube açan yabancı banka sayısı 2003 yılında 9 iken azalarak 2016 yılında 6 olmuştur. Türkiye’de kurulan yabancı banka sayısı ise 2003 yılında 4 iken, 2006 yılında 15 olmuştur.

Tablo 1: Mevduat Bankalarının Sayısı

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
K	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ö	18	18	17	14	11	11	11	11	11	12	11	11	9	9
F	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Y	13	13	13	15	18	17	17	17	16	16	17	19	21	21
T	36	35	34	33	33	32	32	32	31	32	32	34	34	34

K: Kamu, Ö: Özel, F: TMSF, Y: Yabancı, T: Toplam

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) bünyesindeki bankalar analiz kapsamına alınmamasına karşın, bilgi amaçlı olarak bu tabloda yer verilmiştir.

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Banka, Şube ve Personel Bilgileri verilerinden derlenmiştir.



Mülkiyet grupları itibariyle banka sayılarında söz konusu olan değişiklik, bankaların faaliyetlerinin son bulması, bankanın başka bir bankaya devri veya mülkiyet yapısında değişikliğe neden olan hisse devirleri gibi nedenler sonucunda ortaya çıkmaktadır. 2003-2016 dönemi itibariyle banka sayısında değişikliğe neden olan bu oluşumlar Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: *Bankaların Mülkiyet Yapısı Değişiklikleri*

Banka Adı	Eski Yapısı	Yıl	Değişim Sebebi	Yeni Yapısı
Pamukbank	TMSF	2004	Türkiye Halk Bankası’na devir	-----
Deutsche Bank	Kalkınma ve yatırım bankası		Mevduat kabul etme yetkisi almış.	Yabancı banka
Credit Lyonnais S.A.	Yabancı banka		Credit Agricole Indosuez Türk Bank’a devir	Kalkınma ve yatırım bankası
Türk Dış Ticaret Bankası	Özel banka	2005	Hisse devri	Yabancı banka
Bnp-Ak Dresdner Bank	Yabancı banka		Akbank’a devir	-----
Finansbank	Özel banka	2006	Hisse devri	Yabancı banka
Denizbank	Özel banka		Hisse devri	Yabancı banka
Koçbank	Özel banka		Yapı ve Kredi Bankası’na devir	-----
Tekfen Bank	Özel banka	2007	Hisse devri	Yabancı banka
MNG Bank	Özel banka		Hisse devri	Yabancı banka
Oyak Bank	Özel banka		Hisse devri (% 100)	Yabancı banka
Unicredit Banca di Roma S.p.A.	Yabancı banka	2008	Faaliyetlerine son verilmiş.	-----
Fortis Bank	Yabancı banka	2011	Türk Ekonomi Bankası’na devir	-----
Fibabanka	Yabancı banka	2012	Hisse devri	Özel banka
Odea Bank	-----		Kuruluş	Yabancı banka
Portigon AG	Yabancı banka	2013	Faaliyetlerine son verilmiş.	-----
Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Turkey	-----		Kuruluş	Yabancı banka
Alternatif Bank	Özel banka		Hisse devri	Yabancı banka
Intesa Sanpaolo S.p.A.	-----	2014	Şube açma	Yabancı banka
Rabobank	-----		Kuruluş	Yabancı banka
Tekstil Bank	Özel banka	2015	Hisse devri	Yabancı banka
Garanti Bankası	Özel banka		Hisse devri	Yabancı banka

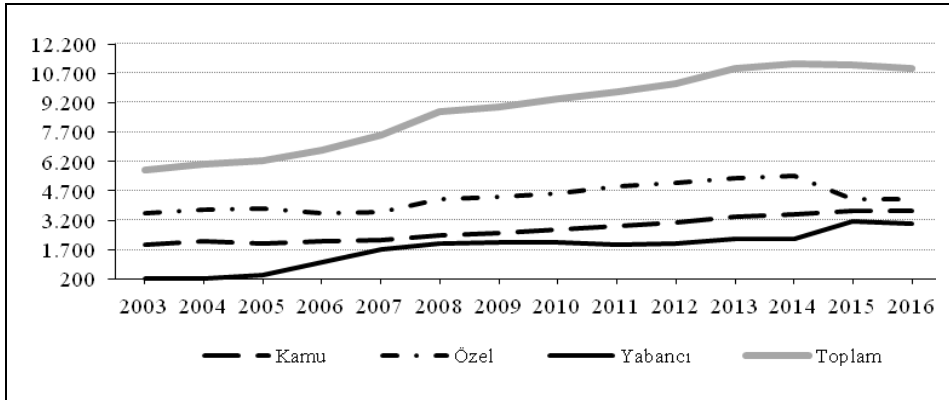
Kaynak: TBB, 2016a ve TBB, 2016b verilerinden derlenmiştir.

2000'li yıllar, özellikle 2004 yılından sonrası Türk bankacılık sisteminde yabancı ilgisinin ve dolayısıyla da yabancı bankaların sayısının arttığı dönemdir.

İlgili dönemde daha önce özel banka olarak faaliyet gösteren 9 banka, hisselerinin çoğunluğunun yabancı mülkiyetine devri sonucunda yabancı sermayeli banka grubuna geçmiştir. Kalkınma ve yatırım bankası iken mevduat kabul etme yetkisi alarak mevduat bankası olan, şube açma ya da kurulmak suretiyle Türkiye'de faaliyet başlayan bankalar da yabancı banka sayısını artırmıştır.

2000'li yıllarda yabancı sermayeli mevduat bankası iken faaliyeti son bulan, özel banka grubuna geçen, kalkınma ve yatırım bankası olarak faaliyet göstermeye başlayan bankalar varsa da bu değişiklikler artan yabancı banka sayısından daha azdır.

Bankalarının performansları incelenirken faaliyet gösteren banka sayısının yanı sıra şube ve personel sayısının da ele alınması, değerlendirmelerde önem taşımaktadır. Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankalarının şube ve personel sayıları sırasıyla Grafik 1 ve Grafik 2'de gösterilmektedir.



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Banka, Şube ve Personel Bilgileri verilerinden derlenmiştir.

Grafik 1: Şube Sayısı

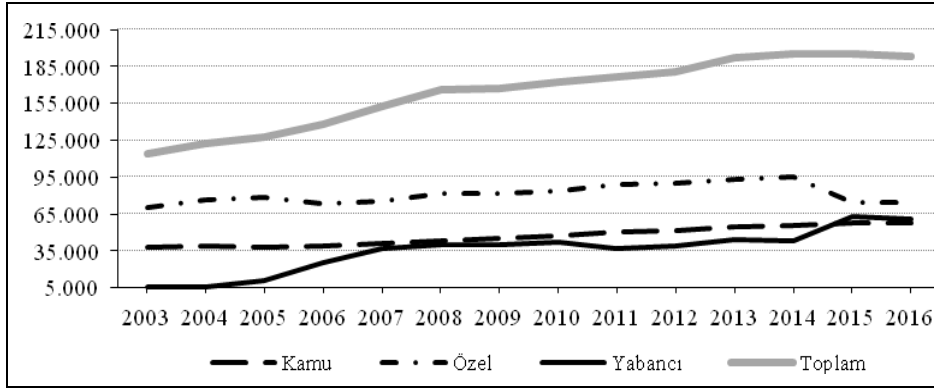
TMSF bünyesinde faaliyet gösteren banka şube sayısı 2003 yılında 175 iken 2004 yılı ve sonrasında şube sayısı 1'dir. Personel sayısı ise 2003'te 4.518 iken 2004 yılında 403'e düşmüş, ilerleyen yıllarda sürekli azalarak, 2016 yılında 222 kişi olmuştur.

Yabancı banka grubunda faaliyet gösteren mevduat bankaları içerisinde Türkiye'de şube açan yabancı sermayeli bankaların şube ve bu doğrultuda personel sayıları azdır. Bu nedenle 2006 yılından sonra Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli bankaların sayısının Türkiye'de şube açanlara kıyasla oransal olarak artması, ilgili yıldan sonra şube sayısında artışa neden olmuştur.

Ayrıca Tablo 2’de de görülen, bazı özel bankaların 2006 ve 2007 yılında yabancı banka grubuna geçmesi yabancı banka şube sayısındaki değişimin diğer bir nedenidir. Yabancı ve özel bankalar için Grafik 1’de de görülen 2015 yılındaki değişim dikkat çekmektedir. Özel banka şube sayısı azalırken, yabancı banka şube sayısı artmaktadır. Söz konusu değişiklik, Tekstil Bank ve özellikle Türkiye Garanti Bankası’nın yabancı banka grubuna geçmesinden ileri gelmektedir.

Mevduat bankası gruplarının personel sayısını gösteren Grafik 2’ye bakıldığında Grafik 1’e benzerlik göze çarpmaktadır. En az personel istihdamı yabancı bankalarda gerçekleşmişken, en çok personel özel bankalarda bulunmaktadır.

Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankalarının personel sayılarını gösteren Grafik 2 aşağıda verilmiştir.



Kaynak: TBB, Banka, Şube ve Personel Bilgileri verilerinden derlenmiştir.

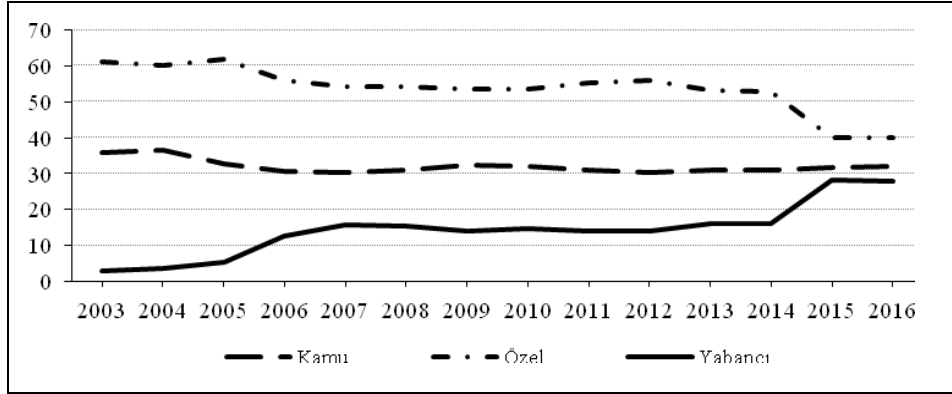
Grafik 2: Personel Sayısı

Şube ve personel sayısı grafiklerinde (Grafik 1 ve Grafik 2) görülen benzerlik dolayısıyla, bankaların ilgili dönemde şubeleşme düzeyleri paralelinde istihdam oluşturdukları görülmektedir.

#### B. Aktif Payı

Kamu, özel ve yabancı bankaların, mevduat bankaları toplamı içindeki durumu ele alınırken çalışma ile bağlantılı olarak aktif grup payları da incelenmelidir. 2003-2016 döneminde mülkiyet yapısına göre mevduat bankası gruplarının aktiflerinin mevduat bankaları toplam aktifleri içerisindeki payı incelenmiştir. Aktif, kredi ve mevduat grup payına ilişkin hesaplamalar TMSF bankaları hariç tutularak yapılmıştır.

Kamu, özel ve yabancı bankaların sahip olduğu aktifin grup payını tespit edebilmek için her bir grubun aktif toplamı, mevduat bankalarının aktif toplamına oranlanmış ve 2003-2016 dönemi için sonuçlar Grafik 3'te gösterilmiştir.



Kaynak: TBB verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 3: Aktif Grup Payı (%)

2003-2016 döneminde aktif payı en yüksek olan banka grubu özel bankalar iken, en düşük olan grup yabancı bankalardır. Özel bankaların aktif payı % 61'den % 40'a düşmüştür. Yabancı bankaların aktif payı ise 2003 yılında % 3 iken 2016 yılında % 28 olmuştur. Kamu bankalarının aktif payında küçük bir azalış meydana gelmiştir.

2006 ve 2015 yılı aktif paylarındaki değişim konusunda dikkat çekmektedir. Yabancı bankalar için 2005 yılında % 5 olan pay, 2006 yılında % 13'e çıkmıştır. Özel bankaların aktif payı ise % 62'den % 56'ya düşmüştür. Yabancı bankaların aktif payında önemli bir diğer artış 2015 yılında meydana gelmiştir. 2014 yılında % 16 olan aktif payı, 2015 yılında artarak % 28 olmuştur.

### III. Aktif Kalitesi ve Kârlılık Analizi

Finans sisteminde önemli bir yere sahip olan bankaların ekonomide sahip olduğu konum dikkate alındığında, bankaların etkin çalışabilmeleri ve bunun sağlanması için de performans kontrolünde bulunulması önem arz etmektedir. Bu doğrultuda bankaların çeşitli açılardan performansları incelenebilir.

Banka performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan yöntemlerden bir tanesi oran analizidir. Oran analizi, kârlılık, sermaye yeterliliği, varlık kalitesi, risk yönetimi gibi, bankaların çok yönlü operasyonlarının farklı yönleri hakkında bir görüş ortaya koymak üzere seçilen iki değişken arasındaki ilişkiyi ölçmektedir.

Bir birimin belirli yönler üzerinde performansına ilişkin faydalı bilgiler sağlayan oran analizi, sahip olduğu eksikliklerin yanı sıra anlaşılmasındaki basitlik nedeniyle analistler tarafından tercih edilebilmektedir (Paradi ve Zhu, 2013: 62-64).

Banka finansal tabloları doğrultusunda elde edilebilecek oran çok olmasına karşın analist ve yöneticiler açısından bankanın yükümlülüklerini yerine getirme gücü, finansal yapısı, kârlılığı, sermaye yeterliliği, verimlilik, kaynak yaratma gücü ve sahip olunan risklere ilişkin sorunlara ışık tutacak oranların hesaplanması önem arz etmektedir (Akgüç, 2012: 47).

Oranlar ilgilendikleri noktalara göre sınıflandırılabilir. Bunlar Türkiye Bankalar Birliği hesaplamalarında da yer aldığı şekliyle, sermaye yeterliliği, bilanço yapısı, aktif kalitesi, likidite, kârlılık, gelir-gider yapısı, verimlilik ve faaliyet oranları şeklinde ele alınabilir.

#### A. Literatür Araştırması

Banka performanslarının değerlendirilmesinde araştırmacılar tarafından birçok yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntemler arasında oran analizi, veri zarflama analizi, CAMELS ve diğerleri sayılabilir. Bankaların performanslarının tespitinin yanında, söz konusu performanslar üzerinde etkili olan faktörler de oldukça fazla incelenme alanı bulmuştur. Bu faktörler incelenirken bankaların mülkiyet yapılarına, ölçeklerine göre ve faaliyet gösterdikleri ülke temelli olarak ele alınması söz konusu olabilmektedir.

Gerek Türk bankacılık sektörü gerekse yabancı ülkelere ilişkin, bankaların performansları üzerine farklı analiz yöntemleri ile birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankalarının, aktif kalitesi ve kârlılığının oran analizi ile incelenmesi esas alınmıştır. Bu doğrultuda ilgili analiz yöntemi ile yapılmış çalışmalardan bazıları bu kısımda incelenmiştir.

Dağlı (1995) tarafından yapılan çalışmada Türkiye’de ticari bankaların performansları ile sahiplik yapıları arasındaki ilişki analiz edilmiştir. 1989-1993 döneminin ele alındığı çalışmada ticari bankaların sermaye kârlılığı, personel başına net kâr, şube başına mevduat, şube başına kredi, personel başına kredi, tahsili gecikmiş kredilerin kredi toplamına oranı bakımından performansları ile mülkiyet yapıları arasında bir ilişkinin bulunmadığı, aktif kârlılığı, net faiz marjı, personel başına mevduat, şube başına aktif, personel başına aktif, sermayenin mevduata oranı ile mülkiyet yapısının ilişkili olduğu belirlenmiştir. Çalışmada kamu bankalarının, sermayenin mevduata oranı haricindeki diğer göstergeler bakımından en düşük performansa sahip olduğu ifade edilmektedir.

Sabi (1996) makalesinde, Macaristan’ın piyasa odaklı ekonomiye geçiş sürecinde, 1992-1993 döneminde yerli ve yabancı bankaların performansını karşılaştırmıştır. Çalışmada, performans ölçümü noktasında, kârlılık, likidite ve kredi riski, ülke ekonomisine bağlılık değişkenleri kullanılmış ve bu değişkenler oranlar vasıtasıyla incelenmiştir.

Çalışma sonuçlarına göre, yabancı bankalar daha kârlıdır. Öte yandan verilen krediler doğrultusunda ölçülen ülke ekonomisine bağlılık noktasında, yabancı bankaların riskten kaçınma davranışı sergiledikleri, verdikleri uzun vadeli kredi oranının yerli bankalardan az olduğu, ülke ekonomisine bağlılık eksikliğinin söz konusu olduğu ifade edilmiştir.

Emir (1999) tarafından Türk ticaret bankalarının mülkiyet yapısı ile performansları arasında bir ilişki olup olmadığının tespiti amacıyla yapılan ve 1988-1996 periyodunun esas alındığı araştırmada bankaların etkinlik ve verimlilikleri incelenmiştir. Araştırmanın bulgularına göre aktif kârlılığı, net faiz marjı, özsermayenin mevduata oranı ile bankaların mülkiyet yapıları arasında bir ilişki söz konusu olup, özkaynak kârlılığı, personel başına mevduat, kredi, aktif ve net kâr, şube başına mevduat, kredi, aktif ve net kâr, mevduatın krediye dönüşüm oranı, batık kredi oranı açısından ise banka mülkiyet yapıları performanslarını etkilememektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre birçok oranda en iyi performans sergileyen banka grubu yabancı bankalar iken, bunu özel bankalar takip etmektedir. Ayrıca en düşük performans sergileyen kamu bankaları ise sadece özsermaye / mevduat oranında en iyi performansa sahiptir.

Bumin (2009) çalışmasında, Türk bankacılık sektörünün kârlılık performansını, özkaynak kârlılık oranının ayrıştırılması yoluyla 2002-2008 dönemi verilerini esas alarak incelemiştir. Çalışmada kârlılık performansı, bankalar fonksiyonlarına ve sahiplik yapılarına göre gruplandırılarak, oran analizi yöntemiyle incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, dönemde genel olarak bankacılık sektörünün kârlılığı artış göstermiş, ancak küresel piyasalarda yaşanan gelişmeler nedeniyle 2008 yılında kârlılık oranlarında düşüş meydana gelmiştir. Ayrıca küresel piyasalarda yaşanan dalgalanmaların sona ermesi ve Türk ekonomisinde büyümenin yeniden başlamasıyla, bankacılık sektörünün kârlılık oranlarının yükselişe geçeceği beklentisi, 2009 yılının ilk aylarına ait kârlılık artışı tespiti ile desteklenmiştir.

Kumbirai ve Webb (2010) tarafından yapılan çalışmada 2005-2009 döneminde Güney Afrika ticari bankacılık sektörünün performansı ölçülmüştür. Kârlılık, likidite, kredi kalitesi açısından incelenen oranlar doğrultusunda bulunan sonuçlara göre, banka performansı araştırmanın ilk yıllarında artış göstermiştir. 2008-2009 yıllarında doruğa ulaşan finansal kriz, bankaların kârlılık, likiditelerinde düşüş ve bozulan kredi kalitesi ile sonuçlanmıştır.

Dinçer, Gençer, Orhan ve Şahinbaş (2011) çalışmalarında bankacılık sektörüne ilişkin performans sonuçlarını yansıtan önemli parametreler içeren CAMELS oranları vasıtasıyla Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankalarını değerlendirmişlerdir. 2001 ve 2008 küresel ekonomik krizini yansıtan veri seti oluşturulan çalışmada, mevduat bankaları mülkiyet yapılarına göre üç gruba ayrılarak 2002-2009 dönemi itibarıyla incelenmiştir. İncelemeler sonucunda kamu, özel ve yabancı bankaların performanslarında 2001 ve 2008 krizinden sonra gelişme gözlenmiştir.

Özellikle 2001 krizinden sonra çeşitli düzenlemelerin bankacılık sisteminde önemli etkilerinin olduğu, Türk Bankacılık sektörünün 2001 krizinden ders çıkardığı, yeniden yapılandırmanın özellikle kârlılık açısından olumlu bir tutuma neden olduğu ifade edilmiştir.

Sarıtaş ve Saray (2012) tarafından yapılan çalışmada 2002-2009 döneminde Türk bankacılık sektörünün kârlılık performansı, oran analizi yöntemiyle banka grupları açısından incelenmiştir. Çalışmada bankacılık sektörü yapısal göstergeler bakımından ele alınmış ve tahsili gecikmiş alacakların aktif toplamına oranı ise sermaye yapısı, fonksiyon grubu ve ölçek büyüklüğü itibariyle incelenmiştir. Bankacılık sektöründe önemli bir gösterge olan banka kredilerinin tahsilindeki gecikmeler, küresel krizin etkisiyle artmış olmakla beraber, genel olarak azalmıştır. Çalışmanın kârlılık ile ilgili sonuçlarına göre, sektörde 2002 yılından beri artış sağlanan kârlılıkta 2008 yılında yaşanan düşüşün, küresel krize bağlı olduğu, sektörün kârlılık oranının 2009 yılından itibaren tekrar yükselişe geçtiği belirlenmiştir.

Kıbrıççı Artar ve Atılğan Sarıdoğan'ın (2012) çalışmasında küresel finansal krizin Türkiye'de bankacılık sektörünün mali yapısına etkileri incelenmiştir. Çalışmaya göre, Türkiye ekonomisinde 2001 dönemindeki yapılandırma sonrasında bankacılık sektörünün mali yapısı güçlenmiştir. Bu sebeple, küresel finansal krizin bankacılık sektöründeki olumsuz etkileri, sınırlı düzeyde kalmıştır. İlgili çalışmaya göre, küresel finansal kriz döneminde, net faiz marjındaki değişim, bankacılık sektöründe, kârlılık yapısını da şekillendirmiştir. Küresel finansal krizin ilk hissedildiği 2008 yılında bankacılık sektöründe özkaynak kârlılığında ve aktif kârlılığında düşüş gözlenmiş olup, 2009 yılında ise bankacılık sektöründe artan net faiz marjı sayesinde bankacılık sektörü kârlılığında da yükseliş gözlenmiştir. Ancak, net faiz marjındaki düşüşe bağlı olarak bankacılık sektöründe özkaynak kârlılığı 2010 yılında düşüş eğilimi göstermiştir. Çalışmada kârlılık oranlarının yanı sıra aktif kalitesi, sermaye yeterliliği, bilanço yapısı, likidite, gelir-gider yapısı oranları da incelenmiş olup bu çalışma ile bağlantılı olarak aktif kalitesi incelendiğinde, 2009 yılında olumsuzluk gözlenmiştir.

Selimler (2015), yürüttüğü çalışmasında banka finansal tablo ve oranlarına etkisi, banka faaliyetlerine, finansal oranlarına, firmaların kredibilitesine, olumsuz etkisi nedeniyle sorunlu kredileri inceleme konusu olarak ele almıştır. Çalışmada, 2007-2013 dönemi için Türk bankacılık sektörü ve banka grupları itibariyle, krediler, sorunlu krediler, bilanço ve gelir tablosu kalemleri oran analizi yapılmak suretiyle incelenmiştir. Takipteki kredilerin aktif kalitesi, sermaye yeterliliği, net faiz marjı, likidite, kârlılık oranlarını olumsuz etkilediği, bu doğrultuda aktif kalitesini etkileyen oranlardan, takipteki kredilerin kredi toplamına oranının bankacılık sektörü için 2009 yılında en yüksek düzeyde olduğu, çalışmadan elde edilen bilgiler arasında yer almaktadır.

Pehlivan (2015), çalışmasında Türk bankacılık sektörünün verimliliğini ele almıştır. 2005-2014 döneminin incelendiği çalışmada oran analizi yöntemi kullanılmıştır. Aktif ve özkaynak verimliliği ile şube ve personel verimliliği göstergelerinin incelendiği çalışmada bulunan sonuçlara göre, özkaynak kârlılığı oranında kamusal sermayeli bankaların, aktif kârlılığı oranında kalkınma ve yatırım bankalarının, personel verimliliği oranlarında genellikle kalkınma ve yatırım bankaları ile kamusal sermayeli bankaların, şube verimliliği oranlarında kalkınma ve yatırım bankalarının verimlilikleri yüksektir. Ayrıca, çalışmada sektörün verimliliğinin 2005 yılından itibaren genel olarak olumlu bir seyir izlediği, küresel ekonomik krizin ülkemiz bankaları üzerinde yarattığı etkiler nedeniyle çalışmada kullanılan oranların çoğunun ilgili dönemde düştüğü ve kriz döneminde bankaların sorunlu kredilerindeki artışın sektörde verimliliği olumsuz etkilediği düşünülmektedir. Sonuçlara göre, küresel piyasalarda yaşanan dalgalanmaların etkisinin zayıflamasıyla 2009 yılından itibaren bankaların verimliliklerinde olumlu gelişmeler görülmeye başlamıştır.

Altay ve Olkan (2015) Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde faaliyet gösteren ticari bankaların 2009-2013 yılları arasında performanslarını oran ve trend analizi ile değerlendirmişlerdir. İlgili çalışmada performanslar, banka ölçeği ile şube ve yerel banka kıyaslaması şeklinde yorumlanmış ve performans değerlendirmesi verimlilik, kârlılık, aktif yapısı ve kalitesi, likidite, döviz pozisyonu, büyüme, kaldıraç ve sermaye yeterlilik oranları kullanılarak yapılmıştır. Çalışmada bulunan sonuçlara göre, ele alınan dönemde genel olarak performansı en iyi olan bankalar büyük ölçekli bankalar olup ilgili dönemde performansında en güçlü iyileşme olan bankalar genelde yine büyük ölçekli bankalardır. Ayrıca, yapılan karşılaştırmalı analizler sayesinde varılan sonuç, şube bankalarının yerel bankalara kıyasla daha iyi performans sergilediği yönündedir.

#### *B. Analiz Yöntemi ve Veri Seti*

Türk bankacılık sisteminde 2003-2016 döneminde faaliyet gösteren mevduat bankalarının aktif kalitesi ve kârlılığı, oran analizi yöntemiyle incelenecektir. Bankaların aktif kalitesinin analizinde, kredi toplamının aktif toplamına oranı, kredi toplamının mevduat toplamına oranı ve takipteki kredilerin kredi toplamına oranı; kârlılık analizinde ise kârlılığın temel göstergeleri olarak kabul edilen (Türker Kaya, 2002: 13) aktif kârlılığı, özkaynak kârlılığı ve net faiz marjı ele alınmıştır. Çalışmada ele alınan oranlar Tablo 3'te görülmektedir.



Tablo 3: Araştırma Kapsamında İncelenen Oranlar

Aktif Kalitesi	Kârlılık
Toplam krediler / Toplam aktifler	Dönem net kârı / Toplam aktifler
Toplam krediler / Toplam mevduat	Dönem net kârı / Özkaynaklar
Takipteki krediler / Toplam krediler	Net faiz geliri / Toplam aktifler

Çalışmada kullanılan veriler, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) tarafından yayınlanan istatistiki raporlar içerisinde yer alan bilanço verilerine dayalı analiz ve raporlardan elde edilmiştir. Veriler, 2003-2015 dönemi için Seçilmiş Rasyolardan ve 2016 yılı için Banka ve Grup Bilgileri'nden elde edilmiştir.

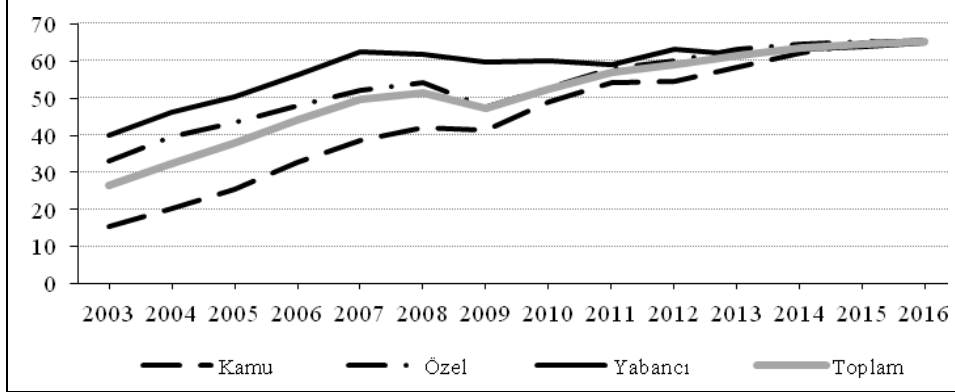
Analiz kapsamında bankalar, mülkiyet yapılarına göre kamusal sermayeli bankalar, özel sermayeli bankalar ve yabancı sermayeli bankalar şeklinde gruplara ayrılmış, TMSF bünyesindeki bankalar analiz kapsamı dışında tutulmuştur.

#### IV. Aktif Kalitesi

Varlıkların değerlendirilmesi ve bu doğrultuda aktif kalitesinin ölçümünü yapmak için bir takım oranlar hesaplayarak incelemeler yapmak gerekmektedir. Banka kaynaklarının büyük bölümünün faiz ödeme yükümlülüğü taşıması, banka varlıklarının önemli bir bölümünün de getirili olmasını gerektirmektedir. Bu doğrultuda da varlıkların kalitesi, hem risk hem de gelir sağlama açısından önemlidir (Akgüç, 2012: 521). Bu önem boyutlarını ele alıcı mahiyette, çalışmada kredi toplamının aktif toplamına oranı, kredilerin mevduata oranı ve takipteki kredilerin kredi toplamına oranı incelenmiştir.

##### A. Kredi Toplamının Aktif Toplamına Oranı

Bankacılık sektörünün finansal aracılık işlevinin göstergelerinden biri olan kredilerin aktif toplamına oranı (Keskin vd., 2008: 59) bankaların aktifleri içinde kredilerin sahip olduğu payın ifadesidir. Kredi toplamının aktif toplamına oranına ilişkin bulgular, ele alınan 2003-2016 dönemi için Grafik 4'te verilmiştir.



Kaynak: TBB, Seçilmiş Rasyolar verilerinden ve Banka ve Grup Bilgilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 4: Toplam Krediler / Toplam Aktifler (%)

Bankaların 2002 yılından itibaren kredilerin aktifler içerisindeki payı artmıştır. Söz konusu yükselişin nedenleri arasında ekonomideki canlanma eğiliminin artması ve faiz oranlarının gerilemesi ile tüketici kredilerinin artması gösterilebilir (Küçükbaşakçı, 2004: 128).

Banka gruplarına ilişkin olarak genel değerlendirme yapıldığında mevduat bankaları grubunun 2003-2007 yılları arasında kredilerin aktifler içindeki payı artmış ve böylece sektör, aracılık faaliyetlerini daha fazla yerine getirir duruma gelmiştir. Ekonomik faaliyetteki iyileşme ve iç talepteki canlılık sonucu bireysel kredi ve tüketici kredisi talebindeki artış, aktifler içerisindeki kredi artışının kredi sağlayıcısı olarak gösterilebilir (TBB, 2004: 34; TBB, 2005: 35; TBB, 2008: 37). Bu doğrultuda kredi stokundaki artışın yanı sıra kredi hizmetleri de çeşitlenmiştir (Keskin vd., 2008: 60).

Mevduat bankaları toplamı için kredilerin aktif toplamı içindeki payının artışı 2008 yılına kadar devam etmiştir. Mevduat bankaları toplamında 2003 yılında % 26,5 olan oran 2008 yılında % 51,5'e çıkmıştır. Söz konusu artış her bir banka grubu için geçerlidir. Sadece 2008'de yabancı bankaların aktifleri içindeki kredi payı azalırken, kamu ve özel bankalarda payın artışı devam etmekle birlikte, artış hızı yavaşlamıştır.

Küresel kriz ortamı sektörde piyasa yapısı açısından eser miktarda gelişmelere neden olmuştur (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), 2009: iii). Uluslararası piyasalardaki olumsuz gelişmelerin etkileri, Türkiye ekonomisine 2008 yılının son çeyreğinde daha açık yansımış ve bankacılık sektörünün aktif yapısında önemli değişiklikler olmuştur. Bu doğrultuda arzın ve talebin düşmesi nedeniyle, krediler azalmıştır (TBB, 2009: 43). 2009 yılında, Grafik 4'te görüldüğü gibi mevduat bankalarının kredilerinin aktiflerine oranı azalmış, % 47,3 olmuştur.

2009'da ekonomik faaliyetin daralması nedeniyle kredi talebinin yavaşlaması ve kredi riskinin artmasına bağlı olarak da bankaların kredi verme standartlarını yükseltmeleri nedeniyle kredilerdeki artış hızı yavaşlamıştır (TBB, 2010: 38). Bankaların küresel kriz koşullarının devam ettiği bir ortamda likit kalma yönündeki tercihleri, bilançoda kredilerin payının azalmasında, nakit değerlerin ve menkul değerler portföyünün payının artmasında etkili olmuştur. Aktif toplamı içerisindeki kredi payı 2010 yılında yeniden artmaya başlamış ve 2016 yılı Haziran ayı itibarıyla % 65,2 olmuştur.

Sunulan kredilerin aktifler içerisindeki payı 2003-2012 döneminde yabancı bankalarda, 2013, 2014 ve 2015 yılında özel bankalarda, 2016 yılında ise kamu bankalarında en yüksektir. Buna göre aktiflerine oranla en fazla kredi veren mevduat bankası grubu, 2013-2015 döneminde özel, 2003-2012 döneminde ise yabancı bankalardır. Buna göre ilgili dönemlerde söz konusu banka gruplarının bankacılık ürünlerini daha etkin ve yaygın kullandıkları söylenebilir. 2003-2014 döneminde kamu bankalarının, 2015 ve 2016 yılında ise yabancı bankaların kredi toplamının aktiflerine oranı diğer grupların gerisindedir.

Kamu bankaları için oran 2003-2014 döneminde diğer gruplardan ve genel toplamdan düşüktür. Bu doğrultuda kamu bankaları diğer gruplara göre özellikle 2011'e kadar daha fazla likit aktiflere yönelmiş (Aksoy, 1998: 344) olsa da küresel kriz dönemi de dahil olmak üzere kredi oranı dönem boyunca azalış göstermeyen tek grup kamu bankalarıdır.

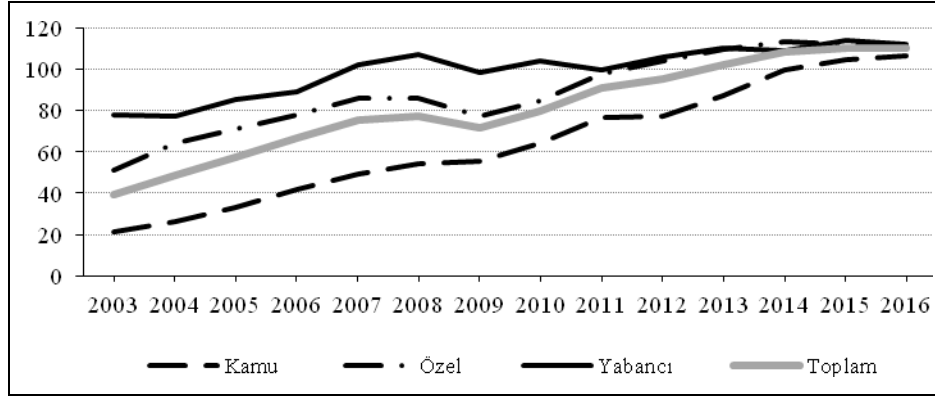
Kamu bankaları için varlıklar içerisinde kredi payı dönem başından sonuna kadar en yüksek artışı göstermiştir. 2003 yılında % 15,3 olan oran diğer gruplar seviyesine çıkarak 2016'de % 65,8 olmuştur. Yabancı bankaların aktifleri içerisindeki kredi payı dönem boyunca % 39,9'dan % 64,8'e, özel bankaların ise % 33'ten % 65'e çıkmıştır.

#### *B. Kredi Toplamının Mevduat Toplamına Oranı*

Bankanın temel işlevi olan kredi vermeyi, yeterince yerine getirip getirmediğinin ölçülebilmesini sağlayan aktif kalitesi oranlarından (Uçkun ve Girginer, 2011: 56) olan mevduatın krediye dönüşüm oranı, bankaların sunduğu kredi toplamının mevduat toplamına oranı ile hesaplanmaktadır.

Mevduatın krediye dönüşüm oranı, kredilerin mevduatla karşılanma oranını göstermektedir. Oran ne kadar yüksek ise mevduattan krediye dönüşüm o ölçüde yüksek demektir. Sektörün aracılık işlevinin takibinde kullanılan oranın değeri 1'in üzerinde olması kredilerin finansmanında diğer kaynaklardan da yararlandığını göstermektedir (Aloğlu, 2005: 29).

2003-2016 dönemi için söz konusu orana ilişkin değerler Grafik 5'te yer almaktadır.



Kaynak: TBB, Seçilmiş Rasyolar verilerinden ve Banka ve Grup Bilgilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 5: Toplam Kredi / Toplam Mevduat (%)

Mevduat bankaları toplamı için mevduatın krediye dönüşüm oranı 2008 yılına kadar artmaktadır. 2003 yılında 39,4 olan oran, 2008 yılına kadar artarak % 77,6'ya çıkmıştır. Küresel krizin etkilerinin Türkiye'de hissedilmeye başladığı dönemden itibaren gerek kredi talebinin azalma göstermesi, gerekse bankaların ihtiyatlı bir politika izlemeleri nedeniyle mevduatın krediye dönüşüm oranı kamu bankaları haricinde tüm gruplar için 2003'ten beri ilk kez bu artış eğilimini koruyamamış ve 2009 yılında azalarak, grup toplamında % 71,9 olarak gerçekleşmiştir.

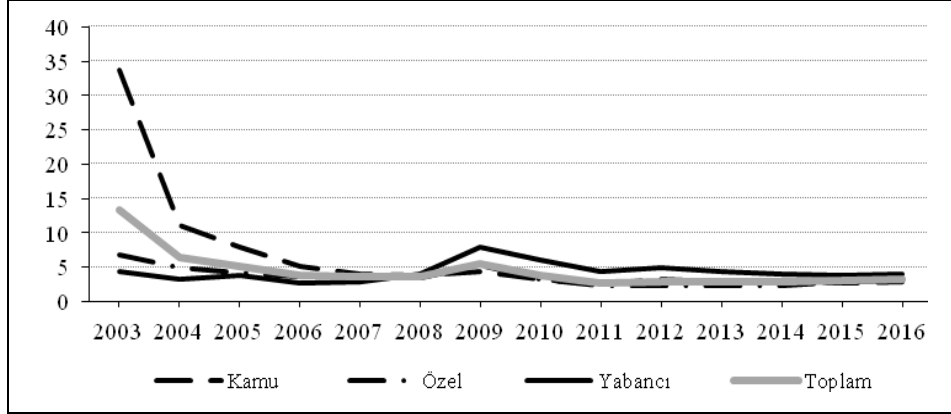
İlerleyen dönemde ise oran artış göstermiş, 2016'da % 110,3 olmuştur. 2013 ve sonrasında oranın 1'in üzerine çıkması ele alındığında ilgili dönemde kredilerin finansmanında yararlanılan mevduat dışı kaynaklarda artış meydana gelmiştir.

Kredilerin mevduata oranı en düşük kamu bankalarında gerçekleşmiştir. Kamu bankaları için oran genel toplamdan da düşüktür. Buna karşılık kamu bankaları için kredilerin mevduata oranı dönem başından sonuna kadar diğer gruplara göre en yüksek artışı göstermiştir. 2003 yılında % 21,1 olan oran 2016'da % 106,9 olmuştur. Yabancı bankaların aktifleri içerisindeki kredi payı dönem boyunca % 78,2'den % 112'ye, özel bankaların ise % 51'den % 111,8'e çıkmıştır.

### C. Takipteki Kredilerin Kredi Toplamına Oranı

Serdengeçti (2002)'ye göre; "bankaların projeleri değerlendirme kapasitelerinin sınırlı olması, düzenleme kuruluşlarının denetleme kapasiteleri ve kaynaklarının sınırlı olması ve iyi projelerin sayısının az olması" şeklinde sıralayabileceğimiz en az üç nedenden dolayı kredi artışları, bankaların varlıklarının kalitesindeki düşüşe katkıda bulunarak mali açıdan zayıflığa neden olabilmektedirler. Bu nedenle kredilerin geri dönüşünün sağlanmadığı alanlara aktarılması aktif kalitesini olumsuz etkileyecektir.

Bir bankanın aktif kalitesini ölçmeyi sağlayan önemli oranlardan biri de tahsili gecikmiş alacakların kredi toplamı içindeki payıdır. 2003-2016 dönemi için mevduat bankası gruplarının takipteki kredilerinin toplam kredilere oranı Grafik 6'da verilmiştir. Bu oran kredi toplamının ne kadarının yasal takipte olduğunu, şüpheli hale geldiğini göstermektedir.



Kaynak: TBB, Seçilmiş Rasyolar verilerinden ve Banka ve Grup Bilgilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 6: Takipteki Krediler / Toplam Krediler (%)

Mevduat bankaları toplamı için 2003'te % 13,3 olan oran 2016'da % 3,3'e düşmüştür. Oranda 2004 yılında gözlenen düşüş miktarı önemli olup 2004'te bir önceki yıla göre azalış oranı mevduat bankaları geneli için % 50 ve özellikle kamu bankaları için yaklaşık % 66'dır. Mevduat bankaları toplamı için oran, 2004 yılında % 6,4'e gerilemiştir. Kamu bankalarının takipteki kredi oranı 2003'te % 33,8 iken 2004'te % 11,1'e düşmüştür. Mevduat bankaları toplamı için söz konusu olan azalış, kamu bankalarının takipteki kredilerindeki daralmadan ileri geldiği söylenebilir. Ayrıca bu olumlu gelişmede ekonomik faaliyetlerdeki canlılığın da önemli etkisi olmuştur. 2004 sonrasında özel ve yabancı banka gruplarının takipteki kredi oranı değişmezken, kamu bankalarının azalmaya devam etmiştir.

Ekonomik krizin etkilerinin en şiddetli hissedilmeye başlandığı 2008 yılının sonundan itibaren takipteki alacaklar hızlı bir artış sürecine girmiştir (BDDK, 2010: 16). Mevduat bankalarının kredi toplamı 2009 yılında % 4 artarken, takipteki alacaklar aynı dönemde % 56 oranında yükselmiştir. Takipteki kredi oranı 2008 yılında % 3,7 iken 2009 yılında % 5,6 olmuştur.

Yaşanan küresel ekonomik krizin etkilerinin azalmaya başlamasıyla birlikte ekonomide gözlenen canlanma ve büyüme performansı neticesinde kredi talebinde artış meydana gelmiştir. Bu da bankacılık sektörünün kredi hacminde yüksek oranlı artışlara yol açmıştır. Diğer taraftan, mevduat bankası grup kredilerinin takibe dönüşüm oranı da 2010 yılında (% 3,8) düşüş eğilimi

sergilemiştir. Takipteki alacaklarda 2010 yılında gözlenen azalışta aktiften silinen/satılan takipteki alacaklar da etkilidir. Bununla birlikte, bu tutarlar hariç tutulduğunda dahi bankacılık sektörünün takipteki alacak oluşumunda belirgin bir yavaşlama gözlenmektedir (BDDK, 2011: 2). Bu gelişmede, küresel krizin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerinin azalmasının etkili olduğu düşünülmektedir. 2010 yılından sonra bankaların takipteki kredi oranlarında dalgalı bir seyir söz konudur. 2011 yılında takipteki kredi oranı azalmış, ilerleyen yıllarda artmıştır. Ancak bu artışa karşın 2016 yılındaki % 3,3 takipteki kredi oranı 2010 yılındaki orandan düşüktür.

Banka grupları itibariyle ele alındığında 2003-2007 döneminde kamu bankalarının, sonrasında ise yabancı bankaların takipteki kredi oranı diğer gruplardan fazladır. Dönemin tamamı ele alındığında kamu bankalarının takipteki kredi oranı % 33,77'den % 2,82'ye özel bankaların % 6,81'den % 3,12'ye düşmüştür. Yabancı bankalar için dönem boyunca önemli değişiklikler söz konusu değildir. 2003'te % 4,44 olan takipteki kredi oranı, önemli değişiklikler içermeyen dalgalı seyir izlemiş ve 2016'da % 3,98 olmuştur.

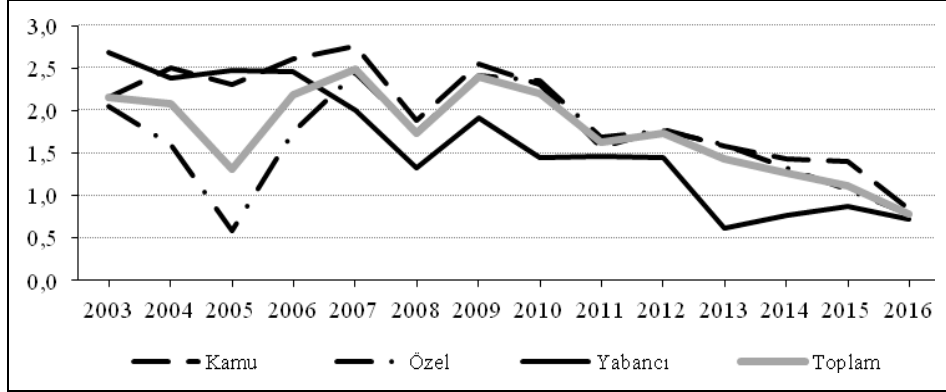
Bulunan değerlere göre takipteki kredi oranı dönemin ilk yıllarında kamu bankalarında çok yüksek olup aktif kalitesi düşüktür. Ancak oranda yaşanan düşüşle bağlantılı olarak, yasal takibe alınan krediler konusunda kamu bankalarının özellikle dönem başında daha etkin çalışmaya başladığı gözlenmektedir. 2008'den sonra da yabancı bankalarının aktif kalitesi kamu ve özel bankalardan daha düşüktür.

## **V. Kârlılık**

Bankanın finansal sağlamlığı ve faaliyetlerinin etkinliği gibi pek çok konuda bilgi sağlayan kârlılık, gerek bankanın faaliyetlerine devamlılığının, gerekse hissedarların getiri beklentisinin karşılanabilmesinin bir göstergesi olarak ele alınabilir (Küçükbüçakçı, 2004: 11). Çalışmada bu kapsamda aktif kârlılığı, özkaynak kârlılığı ve net faiz marjı ölçümlerinden yararlanılmıştır.

### **A. Aktif Kârlılığı**

Bankaların aktiflerine oranla ne kadar kâr elde ettiğini ortaya koyan aktif kârlılığı, dönem net kârının aktif toplamına oranlanması suretiyle tespit edilmektedir. Çalışma kapsamında 2003-2016 döneminde mülkiyet yapısına göre mevduat bankası grupları için hesaplanmış olan aktif kârlılığı değerleri Grafik 7'de verilmiştir.



Kaynak: TBB, Seçilmiş Rasyolar verilerinden ve Banka ve Grup Bilgilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 7: Dönem Net Kârı / Toplam Aktifler (%)

Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankalarının aktif kârlılığı 2003-2009 döneminde dalgalı bir seyir izlemiş, 2009 yılından sonra azalış eğilimine girmiştir. Mevduat bankaları toplamı ele alındığında 2003 yılında % 2,16 olan aktif kârlılığı, 2005 yılında % 1,31'e düşmüştür. 2006-2007 yıllarında artış gösteren aktif kârlılığı, küresel krizin etkisi ile 2008 yılında % 1,74'e düşmüştür. 2009 yılında ise artarak % 2,4 olan aktif kârlılığı takip eden yıllarda azalarak 2016 yılında % 0,78 olmuştur. Bu azalış sürecinde sadece 2012 yılında bir önceki yıla göre % 0,11'lik artış meydana gelmiştir.

2005 yılında söz konusu olan yüksek oranlı düşüş, özel bankaların aktif kârlılığında meydana gelen azalıştan kaynaklanmaktadır. İlgili yılda kamu ve yabancı banka gruplarının aktif kârlılığında önemli bir oranda bir değişiklik gözlenmezken özel bankaların aktif kârlılığı Grafik 7'de de görüldüğü gibi azalmıştır. Özel bir mevduat bankasının bilançosunda yapılan düzeltmeler ve ayrılan karşılıklar sonucunda Aralık 2005'te açıklanan yüksek tutarlı zarar, kârlılık oranlarında 2005 yılında azalışa neden olmuştur (Bumin, 2009: 49).

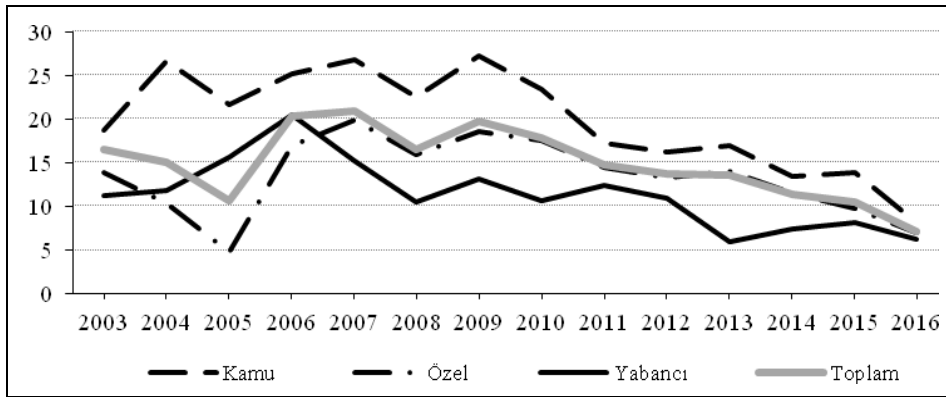
Mülkiyet yapılarına göre banka gruplarını ele aldığımızda 2003 ve 2005 yıllarında yabancı bankaların, 2010, 2011 ve 2013 yılında özel bankaların, diğer yıllarda ise kamu bankalarının, aktif kârlılığı en yüksek olan grup olduğu görülmektedir.

Aktif kârlılığı, yabancı ve kamu bankaları arasında 2007 yılına kadar çok farklılık göstermemektedir. Söz konusu yıllarda, gerek kamu bankaları gerekse yabancı bankalar mevduat bankaları grup ortalamasının üzerinde aktif kârlılığına sahiptir. Özel sermayeli bankalar ise söz konusu dönemde aktif kârlılığı en az olan banka grubudur. 2007 ve sonrası için durumun tersi olduğu görülmektedir. Yabancı bankalar grup toplamının altında kârlılık elde etmiş, aktif kârlılığı en az olan banka grubu olmuştur.

Aktif kârlılığı banka gruplarının tamamı için 2009'a kadar dalgalı bir seyir izlemiştir, 2009 yılında artmış, sonrasında ise azalmıştır. Kamu bankalarının aktif kârlılığı 2003 yılında % 2,15 iken, 2016'da % 0,85 olmuştur. Benzer şekilde özel bankaların aktif kârlılığı % 2,05'ten % 0,78'e, yabancı bankalarının ise % 2,68'den % 0,72'ye düşmüştür.

#### B. Özkaynak Kârlılığı

Özkaynak kârlılığı bankaların dönem net kârının özkaynaklara oranlanması suretiyle tespit edilmektedir. Ele alınan dönem itibarıyla mevduat bankası gruplarının özkaynak kârlılıkları Grafik 8'de verilmiştir.



Kaynak: TBB, Seçilmiş Rasyolar verilerinden ve Banka ve Grup Bilgilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 8: Dönem Net Kârı / Özkaynaklar (%)

Mevduat bankalarının özkaynak kârlılığı da 2003-2009 döneminde dalgalı bir seyir izlemiştir. 2003 yılında % 16,5 özkaynak kârlılığı, 2005 yılında % 10,6'ya düşmüş, 2006 ve 2007 yılında yükselerek % 20,9 olmuştur.

Küresel piyasalarda yaşanan gelişmeler, 2008 sonunda oranın gerileyerek % 16,4 olmasına neden olmuştur. 2008 yılında tüm banka gruplarında aktif ve özsermaye kârlılığının azalması ile sonuçlanan kâr hacmindeki azalışı etkileyen başlıca nedenler, tahsili gecikmiş alacak karşılıklarında artış, kambiyo zararı oluşması nedeniyle faiz dışı gelirlerin düşmesi ve operasyonel giderlerdeki artış olarak sıralanabilir (TBB, 2009: 48).

Aktif kârlılığına benzer şekilde 2009 yılında artarak % 19,7 olan özkaynak kârlılığı, ilerleyen yıllarda azalmış ve 2016 yılında % 7,1 olarak hesaplanmıştır.

Özkaynak kârlılığı en yüksek olan grup dönem boyunca kamu bankalarıdır. Kamu bankalarını 2004, 2005 ve 2006 yılında yabancı, diğer yıllarda ise özel bankalar izlemektedir. Buna göre 2007 ve sonrasında özkaynak kârlılığı en düşük olan grup yabancı bankalardır.



Öte yandan kârlılık oranlarının azalış gösterdiği 2005 yılında aktif ve özkaynak kârlılığı artan tek banka grubu yabancı bankalardır.

2003-2006 döneminde yabancı bankaların, 2007 ve sonrasında özel bankaların aktif kârlılıkları, kamu bankalarına yakın iken, özsermaye kârlılıkları kamu bankalarının daha çok gerisindedir.

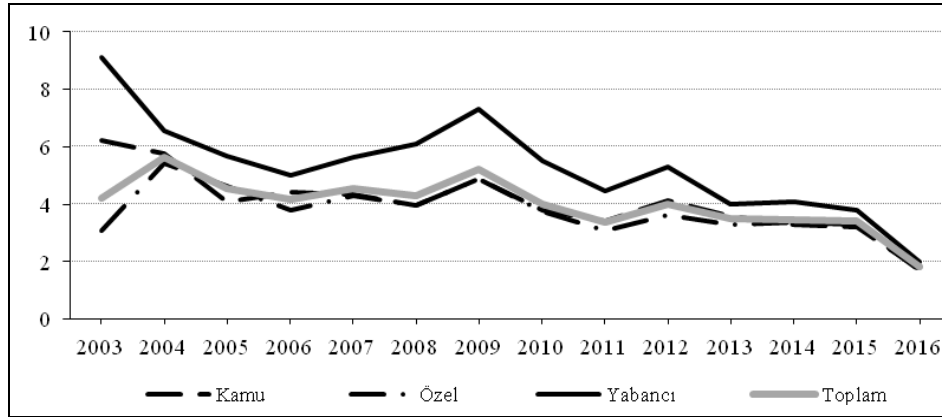
Kamu bankalarının özkaynak kârlılığı 2003-2016 döneminde % 18,7'den % 8,1'e düşmüştür. Diğer banka gruplarının özkaynak kârlılığında da azalış meydana gelmiştir. Özel ve yabancı bankalar için 2003 yılında sırasıyla % 13,9 ve % 11,2 olan oran azalarak 2016 yılında % 6,9 ve % 6,3 olmuştur.

### C. Net Faiz Marjı

Net faiz marjı, net faiz gelirlerinin aktif toplamına oranlanması suretiyle bulunmaktadır. Net faiz gelirleri ise, faiz gelirleri ile faiz giderleri arasındaki farktır. Mevduat bankaları için söz konusu orana ilişkin 2003-2016 dönemi sonuçları Grafik 9'da görülmektedir.

Mevduat bankaları toplamı için 2003 yılında % 4,2 olan net faiz marjı dönem boyunca dalgalı bir seyir izlemiştir. 2009 yılında artarak % 5,2 değerine ulaşan net faiz marjı izleyen yıllarda azalarak 2016 yılında % 1,8 olmuştur.

2004 yılında özel bankaların net faiz marjı artarken, kamu ve yabancı banka gruplarındaki azalış göstermiştir. Banka grupları için net faiz gelirlerinin artmasına karşın, aktiflerdeki artışın net faiz gelirlerindeki artıştan daha fazla oranda olması net faiz marjının azalış göstermesine sebep olmaktadır. Kamu bankalarının net faiz marjı % 6,2'den % 1,8'e, özel bankalar % 3,1'den % 1,7'e, yabancı bankaların net faiz marjı ise % 9,1'den % 2'ye düşmüştür.



Kaynak: TBB, Seçilmiş Rasyolar verilerinden ve Banka ve Grup Bilgilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 9: Net Faiz Geliri / Toplam Aktifler (%)

Dönem boyunca net faiz marjı en yüksek olan banka grubu yabancı bankalardır. Yabancı bankaları 2005, 2008, 2014 ve 2015 yılında özel bankalar, diğer yıllarda ise kamu bankaları izlemektedir. Buna rağmen, kamu bankaları ile özel bankaların net faiz marjları birbirine çok yakındır. Özellikle 2007 ve sonrasında kamu ve özel bankaların net faiz marjları neredeyse aynı olmakla birlikte, grup ortalamasının altındadır.

## VI. Sonuç

Türk bankacılık sisteminde aktif kalitesi ve kârlılık performansı, 2003 ila 2016 yılları arasındaki veriler esas alınarak oran analizi yöntemi ile incelenmiştir. İncelemede bankacılık sisteminde faaliyet gösteren mevduat bankaları mülkiyet yapılarına göre sınıflandırılarak ele alınmıştır.

Çalışmada Türkiye Bankalar Birliği tarafından yayınlanmış bilanço verilerine dayalı analiz ve raporlardan, 2003-2015 dönemi için seçilmiş rasyolar, 2016 Haziran ayı için banka ve grup bilgileri verileri kullanılmıştır.

Aktif kalitesi oranı olarak kredilerin aktif toplamına oranı, kredilerin mevduat toplamına oranı ve takipteki kredilerin kredi toplamına oranı dikkate alınmıştır. 2003-2008 yılları arasında kredilerin aktifler içindeki payı artmış ve böylece sektör, aracılık faaliyetlerini daha fazla yerine getirir duruma gelmiştir. Ancak küresel krizin etkileri hissedilmiş ve 2008 yılında kredi artış hızı yavaşlamış, 2009'da ise kredilerin aktifler içerisindeki payı azalmıştır. İlerleyen süreçte 2016 yılına kadar da kredilerin payı tekrar artmaktadır.

Aktifler içerisinde kredi payının mülkiyet grupları itibariyle durumu ele alındığında en yüksek paya, 2003-2012 döneminde yabancı bankalar, 2013-2015 döneminde özel bankalar, Haziran 2016 itibariyle de kamu bankaları sahiptir. Kamu bankaları ise dönemin 2015 ve 2016 yılı dışında kalan büyük kısmında aktiflerine oranla en az kredi sunan banka grubudur.

Kredilerin mevduata oranı da 2003-2008 yılları arasında artmıştır. Söz konusu oran için de 2008 yılında artış hızının yavaşlaması ve 2009'da da oranın azalması söz konusudur. İlerleyen dönemde ise oranda artış söz konudur.

Takipteki kredilerin kredi toplamına oranı incelendiğinde ele alınan dönem itibariyle azalış söz konudur. Bu azalış özellikle ilk yıllarda meydana gelmiştir. İlk yıllarda meydana gelen bu azalışı kamu bankalarının sağladığı söylenebilir. Kamu bankaları için 2003 yılında diğer gruplardan oldukça yüksek olan takipteki kredi oranı 2006 yılına kadar azalarak diğer gruplar seviyesine inmiştir. Küresel krizin etkisi ilgili oranda da hissedilmiştir. Özellikle 2009 yılında takipteki kredi oranı artmıştır. 2010 yılında ise azalan oran, 2016'ya kadar dalgalı bir seyir izlemiştir.

Türk bankacılık sisteminin kârlılığını incelemek için aktif kârlılığı, özkaynak kârlılığı ve net faiz marjı oranları incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre 2007 yılına kadar kârlılıkta artış meydana gelmiştir. Küresel ekonomide yaşanan kriz bankaların kârlılıklarını da etkilemiş ve banka kârlılıkları 2008 yılında azalmıştır.

2009 yılında artış gösteren bankacılık sisteminin kârlılığı 2010 yılında tekrar azalmaya başlamış ve ilerleyen dönemde 2016 yılı da dahil azalmıştır.

Kârlılık oranları bakımından mülkiyet gruplarına göre bankaları incelediğimizde kamu bankalarının aktif kârlılığı bakımından yılların çoğunda diğer gruplardan daha ileri seviyede olduğu söylenebilir. 2005 yılı haricindeki yıllarda özel bankaların aktif kârlılığı kamu bankalarına yakındır. 2006 sonrasında aktif kârlılığı en düşük olan mevduat bankası grubu yabancı bankalardır.

Özkaynak kârlılığı verilerine göre dönemin tamamında kamu bankalarının kârlılığı diğer gruplardan yüksektir. 2006 yılı sonrasında da özkaynak kârlılığı en düşük, yabancı bankalarda gerçekleşmiştir.

Ele alınan dönemin tamamında yabancı bankaların net faiz marjı diğer banka gruplarının üzerindedir. Kamu bankaları ve özel bankaların net faiz marjı birbirine yakın olup ele alınan yılların büyük kısmında kamu bankalarının net faiz marjı özel bankalara göre daha büyüktür. Özellikle 2003 yılında kamu bankaları, özel bankaların iki katı net faiz marjına sahiptir.

#### Kaynaklar

- Akgüç, Ö. (2012), Banka Finansal Tablolarının Analizi, Arayış Basım ve Yayıncılık, İstanbul.
- Aksoy, T. (1998), Çağdaş Bankacılıktaki Son Eğilimler ve Türkiye'de Uluslararası Bankacılık (Sistemik ve Analitik Bir Yaklaşım), Sermaye Piyasası Kurulu Yayın No: 109, Ankara.
- Aloğlu, Z. T. (2005). Bankacılık Sektörünün Karşılaştığı Riskler ve Bankacılık Krizler Üzerindeki Etkileri, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Ankara. <http://www3.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/ziyatuncaloglu.pdf> (02.03.2016).
- Altay, O. A. ve Olkan, L. A. (2015). "2009-2013 Döneminde KKTC'deki Ticari Bankaların Performans Analizi", *EUL Journal of Social Sciences*, 6 (2), 59-75.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK); (2009), *Bankacılıkta Yapısal Gelişmeler*. [http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta\\_Yapısal\\_Gelismeler/8280byg2009.pdf](http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta_Yapısal_Gelismeler/8280byg2009.pdf) (10.03.2016).
- BDDK. (2010). *Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü*. [http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/raporlar/tbsgg/8664tbs\\_genel\\_gorunum\\_eylul\\_2010.pdf](http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/raporlar/tbsgg/8664tbs_genel_gorunum_eylul_2010.pdf) (10.03.2016).
- BDDK. (2011). *Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü*. [https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSGG/9105tbs\\_genel\\_gorunum\\_aralik\\_2010.pdf](https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSGG/9105tbs_genel_gorunum_aralik_2010.pdf) (10.03.2016).
- Bumin, M. (2009). Türk Bankacılık Sektörünün Karlılık Analizi: 2002-2008. *Maliye Finans Yazıları*, 23 (84), 39-60.

- Dağlı, H. (1995). An Analysis of Ownership Structure and Performance Relationship in the Turkish Commercial Banking System. *Ninth World Productivity Congress Proceedings*, 1, 620-631.
- Dinçer, H., Gençer, G, Orhan, N. ve Şahinbaş, K. (2011). A Performance Evaluation of the Turkish Banking Sector After the Global Crisis Via CAMELS Ratios. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 1530-1545.
- Emir, M. (1999). Türk Bankacılık Sektörünün Mülkiyet Yapısı ve Performansı: Ampirik Bir Çalışma. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 14 (157) sayı eki, 13-31.
- Keskin, E. vd. (2008). *50. Yılında Türkiye Bankalar Birliği ve Türkiye’de Bankacılık Sistemi “1958-2007”*, İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği Yayın No: 262. <https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/808/2tbb50yil.pdf> (18.02.2016).
- Kibritci Artar, O. & Atılğan Sarıdoğan, A. (2012). Küresel Finansal Krizin Türkiye’de Bankacılık Sektörü Mali Yapısına Etkileri. *Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2, 1-17.
- Kumbirai, M. & Webb, R. (2010). A Financial Ratio Analysis of Commercial Bank Performance in South Africa. *African Review of Economics and Finance*, 2 (1), 30-53.
- Küçükbüçakçı, R. (2004). *Banka Yeniden Yapılandırma Programları ve Ekonomik Sonuçları*, Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Uzmanlık Yeterlilik Tezi. <http://www3.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/ramazankucukbicakci.pdf> (18.02.2016)
- Paradi, J. C. & Zhu, H. (2013). A Survey on Bank Branch Efficiency and Performance Research With Data Envelopment Analysis. *Omega The International Journal of Management Science*, 41 (1), 61-79.
- Pehlivan, P. (2015). Türk Bankacılık Sektörü Verimliliğinin Rasyo Analizi Yöntemi ile İncelenmesi: 2005-2014. *Dayanışma Dergisi*, (123), 29-40.
- Sabi, M. (1996). Comparative Analysis of Foreign and Domestic Bank Operations in Hungary. *Journal of Comparative Economics*, 22 (2), 179-188.
- Sarıtaş, H. & Saray, C. (2012). Türk Bankacılık Sektörünün Karlılık Performansının Analizi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (11), 23-37.
- Selimler, H. (2015). Sorunlu Kredilerin Analizi, Banka Finansal Tablo ve Oranlarına Etkisinin Değerlendirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7 (12), 131.172.

- Serdengeçti, S. (2002). Şubat 2001 Krizi Üzerine Düşünceler: Merkez Bankası Bakış Açısından Çıkarılacak Dersler. *ODTÜ VI. Uluslararası Ekonomi Konferansı Açılış Konuşması*. <http://tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/d6794cfa-e5b6-45ef-ada2-c14f7a83d2a7/Subat2001Kriz.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d6794cfa-e5b6-45ef-ada2-c14f7a83d2a7.pdf> (02.03.2016).
- Türkiye Bankalar Birliği (TBB). (2004). *Bankalarımız 2003*. [https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki\\_raporlar/Bankalarimiz\\_Kitabi/388/Ekler/ekonomi.pdf](https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki_raporlar/Bankalarimiz_Kitabi/388/Ekler/ekonomi.pdf) (02.03.2016).
- TBB. (2005). *Bankalarımız 2004*. [https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki\\_raporlar/Bankalarimiz\\_Kitabi/387/Ekler/Turk\\_Bankacilik\\_Sistemi-2004.doc](https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki_raporlar/Bankalarimiz_Kitabi/387/Ekler/Turk_Bankacilik_Sistemi-2004.doc) (02.03.2016).
- TBB. (2008). *Bankalarımız 2007*. [https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki\\_raporlar/Bankalarimiz\\_Kitabi/286/Ekler/Turk\\_Bankacilik\\_Sistemi-2007.pdf](https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki_raporlar/Bankalarimiz_Kitabi/286/Ekler/Turk_Bankacilik_Sistemi-2007.pdf) (02.03.2016).
- TBB. (2009). *Bankalarımız 2008*. [http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki\\_raporlar/Bankalarimiz\\_Kitabi\\_/464/Ekler/Turkiye\\_Bankacilik\\_Sistemi\\_2008.pdf](http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki_raporlar/Bankalarimiz_Kitabi_/464/Ekler/Turkiye_Bankacilik_Sistemi_2008.pdf) (02.03.2016).
- TBB. (2010). *Bankalarımız 2009*. [https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki\\_raporlar/Bankalarimiz\\_Kitabi\\_/914/Ekler/Bankalarimiz2009-I.bolum.pdf](https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki_raporlar/Bankalarimiz_Kitabi_/914/Ekler/Bankalarimiz2009-I.bolum.pdf) (02.03.2016).
- TBB. (2016a). *Faaliyet Gösteren Bankalar Tarihsel Bilgileri*. [https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/1360/Faaliyet\\_Gosteren\\_Bankalar.xls](https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/1360/Faaliyet_Gosteren_Bankalar.xls) (27.02.2016).
- TBB. (2016b). *Faaliyeti Sona Eren Bankalar Tarihsel Bilgileri*. [https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/1362/Faaliyeti\\_Sona\\_Eren\\_Bankalar.xls](https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/1362/Faaliyeti_Sona_Eren_Bankalar.xls) (27.02.2016).
- Türker Kaya, Y. (2002). Türk Bankacılık Sektöründe Karlılığın Belirleyicileri 1997-2000. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları: 2002/1. [https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/Calisma\\_Raporlari/12762002-1.pdf](https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/Calisma_Raporlari/12762002-1.pdf) (08.01.2016).
- Uçkun, N. & Girginer, N. (2011). Türkiye'deki Kamu ve Özel Bankaların Performanslarının Gri İlişki Analizi İle İncelenmesi. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 11 (21), 46-66.

## TÜRKİYE'DE BELEDİYE BAŞKAN YARDIMCILIĞI

Nur ŞAT\*

Alınış Tarihi: 04 Ağustos 2017

Kabul Tarihi: 03 Haziran 2018

**Öz:** Belediye başkan yardımcılığı, hem demokratik şekilde seçilmiş belediye meclis üyeleri hem belediye idaresindeki atanmış memurların birlikte çalışma hakkına sahip oldukları özel bir görev alanıdır. Aynı özelliğe sahip başka bir görev örneği olmadığından benzersizdir.

Bu çalışmanın amacı, Türkçe literatürde kanun ve yönetmelikler dışında bilimsel kaynaklarda hem çok az sayıda hem de sınırlı kapsamda işlenen Türkiye’de belediye başkan yardımcılığı görevine dikkat çekmektir. Çalışmanın varsayımları: Belediye başkan yardımcılığının, belediye politikalarının gerçekleşmesi için kilit önemde olduğu ancak kadronun bir geçiş kademesi olarak görüldüğünden tecrübe ve ehliyet kazanmaya uygun bir yapıda ihdas edilmediği bunun sonucunda yerel hizmet kalitesinin de olumsuz etkilenebileceğidir.

Bu varsayımların sınanması eski ve yeni mevzuat karşılaştırılması; atanma ve görevlendirme yolu karşılaştırılması, yargı kararlarının değerlendirilmesi ve Türkiye çapında 158 başkan yardımcısının katılımıyla “çevrim içi anket tekniği” kullanılarak yapılan araştırma yoluyla sağlanmıştır.

Çalışmanın sonucu bu pozisyonun iyileştirilmesiyle Belediyeciliğin beklenen değerleri üretmesi arasında yüksek bir ilişki olduğu yönündedir.

**Anahtar Kelimeler:** Belediye, Belediye Başkan Yardımcılığı, Personel, Yerel Hizmet

### POST DEPUTY MAYOR IN TURKEY

**Abstract:** *The post of deputy mayor is a special task in which both democratically elected municipal councillors and appointed officials in the municipal administration have the right to work. It is unique because there is no other task instance with the same property.*

*This study aims at draw attention the post of deputy mayor in Turkey due to limited resources available about the subject.*

*The hypothesis of the study is the following: the post of deputy mayor, which is the keystone for the realization of municipal policies, that position is not created in a suitable form to gain experience and qualification because it is seen as a transition stage. For a further examine the hypothesis mentioned above, terms of appointment of the tasks, legal status, employee rights were studied of the relevant legislation and a survey to elaborate the actual situation with 158 deputy mayors has been conducted across Turkey.*

*The results obtained from the study suggest that there is a high degree of relationship between the employment of senior managerial staff, and the expected values of the municipality.*

**Keywords:** *Municipality, Post of Deputy Mayor, Staff, Local Service*

---

\* Dr. Öğretim Üyesi, Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü

## I. Giriş

Belediye, 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 3. maddesinde "*Belde sakinlerinin mahallî müşterek nitelikteki ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan ve karar organı seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan idarî ve malî özerkliğe sahip kamu tüzel kişisi*" şeklinde tanımlanmıştır.

Belediye idaresi, belli bir ölçekteki tüm yerel ve ortak ihtiyaçları karşılayabilmek için çok sayıda ve yüksek nitelikli göreve sahiptir. Bu açıdan kaynak yapısı, hizmet sunumu, personel kalitesi gibi konularda yapısal değişimler sıkça gündeme gelir. Özellikle konumuz açısından da altı çizilmesi gereken husus personel profilinden beklentilerin nitelikli hale geldiğidir. Bilgi çağının kendini duyumsattığı süreçte bu görevlerin çevresel değişimle uyumlu, uzman ve deneyimli işgücüyle karşılanması gerektiği yıllar içinde daha çok konuşulmaktadır.

Bu beklentilerin karşılanması ile kentin potansiyelini ortaya çıkaran kente nitelik kazandıran üst yönetimin yapısı ve vizyonu doğrudan ilişkilidir. Belediye idaresinin üst yönetimini 5393 sayılı Belediye Kanunu ile anlamaktayız. Kanunun 37. maddesinde idarenin başı ve belediye tüzel kişiliğinin temsilcisi olarak belediye başkanı gösterilir. Açıkça tanımlanmasa da Belediye Kanunu 33/2 bendindeki "*Belediye başkanının katılmadığı toplantılarda, belediye başkanının görevlendireceği başkan yardımcısı veya encümen üyesi, encümene başkanlık eder*" ifadesinden hiyerarşik olarak başkandan sonra belediye başkan yardımcılarının geldiği anlaşılmaktadır.

İdare hukuku esaslarınca belediye başkan yardımcılarının iş yapabilmesi için başkanın yetki devretmesi yeterlidir. Belediye Kanunu'nun "Yetki Devri" başlıklı 44. maddesine göre "*Belediye başkanı, görev ve yetkilerinden bir kısmını uygun gördüğü takdirde, yöneticilik sıfatı bulunan belediye görevlilerine devredebilir.*" Fiiliyatta bunun karşılığı başkan yardımcılarıdır. Ancak işler için başkan yardımcılarının kendilerine ait ayrı bir idari teşkilatı ve personeli yoktur. Çünkü kadro, idari bir kademe değil bir geçiş kademesi olarak değerlendirilmektedir. Oysa bu muğlaklığa rağmen başkanın yerel halkı temsil ve siyasi kimliğin ağırlığı dolayısıyla başkan yardımcıları pek çok işi yürüten ve Belediyenin icraatını yerine getiren kimselerdir. Başkanın rolünün baskınlığı nedeniyle başkan yardımcılarının çalışmaları doğal olarak kamuoyu tarafından çok az fark edilir ve çok az takdir edilir. Bu minvalde siyasi temsil niteliği ile öne çıkan Belediye başkanlığı makamının yanı sıra üst yönetimin icracı tamamlayıcısı olarak başkan yardımcılıkları da Belediyelerin hizmet kalitesini, kentin marka değerini arttırmada göz ardı edilemeyecek kadrolardır.

Bunun yanında mevzuatımızda da bu görevin tanımı, konumu, özlük hakları, kesin yükümlülükleri, kimler tarafından yapılabileceği vs. konularda nitelik ve nicelik olarak şaşılacak derecede az bilgi bulunmaktadır. Mevzuatımızda konu, belediye başkanlığı hakkındaki açıklamaların bir uzantısı, bir detayı şeklinde belirtilmektedir. Örneğin Belediye Kanunu'nda iki, üç satır dışında kadro hakkında bir açıklayıcı husus yoktur. Yine Belediye bahisli

bilimsel yayınlarda yardımcılık kadrosuyla ilgili başlı başına yapılmış çalışma sayısı sözlük anlamıyla bir elin parmakları kadardır. Kadro hakkındaki az sayıdaki kaynaktan da çoğunlukla konu ana konuyu oluşturmayacak şekilde ve yetersiz sayıda çözümlenmeyle işlenmiştir. Özellikle de hiçbir kurum veya üniversitenin yaptığı, yaptırdığı saha çalışmasına rastlanılmamaktadır. Bu nedenle de doğan soru veya sorunlar daha çok yargı kararları, müfettiş raporları, uzmanların eğitim notlarındaki çıkarımlarla çözümlenmektedir.

Oysa kadronun varlığındaki bu türdeki sıkıntılar sadece kişisel olarak yardımcıları veya teşkilat düzenini değil belediye hizmetlerinin başarısını da belirlemektedir.

## II. Çalışmanın Temel Çerçevesi

Çalışma açıkça görülen bir bilgi ve belgelendirme boşluğunu doldurma çabalarına bir katkı sunmak amacıyla yapılmıştır. Bu katkı, araştırmacılara ve ilgililere derli toplu bir kaynak oluşturmak ve sahadaki durum hakkında fikir oluşturmak şeklindedir.

Çalışmanın varsayımları: Belediye başkan yardımcılığının, belediye politikalarının gerçekleşmesi için kilit önemde olduğu ancak pozisyonun tecrübe ve ehliyet kazanmaya uygun bir yapıda ihdas edilmediği bunun sonucunda yerel hizmet kalitesinin de olumsuz etkilenebileceğidir.

Bu makalede mevcut başkan yardımcılarının uyumlu, uzman ve deneyimli kişiler olup olmadığına dair bir analiz yapılmamaktadır. Sadece siyasi güç ölçütüyle yapılan atama veya görevlendirmelerin hizmet kalitesini sağlamakta yeterli olmayacağı, bilgi çağının gereği olarak aranan bireysel donanım derecesinin yerel hizmet kalitesine etkisinin inkâr edilemeyeceği ve başka hangi ölçütlerin daha öne çıkarılması gerektiğinin altı çizilmektedir.

Çalışma bu görevi ifa eden hem meclis üyesi hem memur Başkan yardımcılarının kendi dilinden de bu gereklilikleri yapılan anket ile ortaya koyma çabasıdır.

Çalışmanın kapsamı açısından belirtilmelidir ki çalışma sadece Türkiye içinde bu pozisyonu değerlendirmektedir ve uluslararası mevkidaşlarla bir karşılaştırmayı içermemektedir.

## III. Belediye Başkan Yardımcılığı

Belediye başkan yardımcıları, bağlı oldukları belediye başkanlarına gerekli tüm desteği vermekle yükümlüdür. Belediye başkanının verdiği emirleri sorumlulukla yerine getirmeleri gerekmektedir. Belediye başkan yardımcılarının işlerini ne olduğuna dair elimizde belediyelerin imza yetki yönergeleri vardır. İlgili başkan yardımcısı tarafından yapılmak üzere görevler şöyle örneklendirilebilir:



- Başkanlık kararlarının işleme konulmasından Belediye ile ilgili yeni hukuki düzenlemelerin takibine;
  - Belediye Başkanına bilgi ve onayı gereken evrakı sunmaktan dış kurumlara Başkanın imzasını gerektirmeyen evrakı göndermeye;
  - Kendisine bağlı birimlerin iç hizmet akışının düzenlenmesi ve bu birimler arasındaki iç koordinasyonu sağlanması için talimatları oluşturmaktan yatırım programlarının teklif yazılarını hazırlamaya;
  - Kendisine bağlı müdürlüklere ait belediye meclisi ve encümenine ait teklif yazılarını yazmaktan takdir kıymet komisyonu yazılarının başkana sunuş yazılarını hazırlamaya kadar pek çok iş ile görevlendirildikleri görülmektedir.
- Bu açılardan belediyenin ürettiği kamu hizmetinde görev alan kilit bir kadro olarak addedilen belediye başkan yardımcılığının ilk izlerini eski kanuni düzenlemelerde aramak faydalı olacaktır.

#### A. Eski Mevzuata Göre Belediye Başkan Yardımcılığı

1930 tarihli 1580 sayılı Belediye Kanunu'nda belediye başkan yardımcıları hakkında hükümler şöyledir:

*Belediye idaresinin mevdu olduğu (idaresine verilmiş) makam ve heyetler:*

*Madde 3- Belediye idaresi, Belediye meclisi ile Belediye encümeni ve Belediye reisi ve muavinlerine, Belediye şubeleri mevcut ise şube müdürlerine ve şube heyetlerine mevdudur (verilmiştir).*

*Belediye idaresinin mevdu olduğu makam ve heyetler:*

*Madde 88- Belediyelerde reis ve lüzumu kadar muavinden sonra daire baş amirleri şunlardır:*

*Belediye memurlarının tayini*

*Madde 96- İstanbul ve Ankara ile 94'üncü maddenin (B) ve (C) fıkralarında yazılı olanlardan maada (-den başka) Belediyelerde reis muavinleri ile daire ve şube reisleri ve bilumum (tüm) Belediye memurları ilk içtimada (toplantısında) Belediye meclisince tasdik olunmak şartıyla Belediye reisi tarafından intihap (seçilir) ve tayin olunurlar. (...)*

*Lüzum görülen Belediyelerde reis muavinlerinin meclis azası arasından intihabı caizdir. Bu takdirde muavinlerin memuriyetleri meclisin devamı ile mukayyettir (sınırlıdır).*

*Muavinlere vazife tevdi*

*Madde 101- Belediye reisi kendi mesuliyet ve nezareti (gözetimi) altında kendine ait vezâiften (görevlerden) bir kısmını namına tedvir (adına yönetmek) ve intaç etmek (sonuçlandırmak) üzere muavinlerine tevdi eylemek salahiyetini haizdir (bırakmak yetisine sahiptir).*

*Bütçenin amiri itası*

*Madde 126- Belediye reisleri, belediye bütçesinin amiri itasıdır. Muavinlerini de kendi mesuliyetleri altında amiri ita vazifesini ifaya mezun (yapmaya yetkili) kılabilirler.*

Bu hükümlere göre anlaşılacaklar şunlardır:

- Belediye başkan yardımcılığı belediye yönetiminin üst kadrosudur.
- Başkan, kendi adına kullanılmak üzere görevlerinden bazılarını yardımcılarına verebilir. Dolayısıyla başkan yardımcılarını ita amirliği yapmaya yetkilidir.

- Bu kadro için yapılan atama ya da görevlendirmelerin belediye meclisince onaylanması istenmektedir.

- Belediye meclis üyeleri bu kadro için görevlendirilebilirler. Görev süreleri, üyesi oldukları meclisin devamına bağlıdır.

Memur statüsündeki Başkan yardımcılığı kadrosunun İçişleri Bakanlığı'na belirlendiği, kadronun daha çok 20.000 üzerindeki Belediyelere açılmasına olumlu bakıldığı, bu ölçekteki Belediyelere 1 ilâ 5. dereceler arasında yardımcılık kadrosu ihdas edildiği de belirtilmektedir (Acar, 1995: 38). Bu dereceler bize eğitim ve çalışma yılı şartları gereğince çok geniş bir kümeden bu kadroya memurların atanabildiğini göstermektedir. Meclis üyeleri arasından görevlendirilecek üyeler içinse herhangi bir şart, özellikle de bir kadro şartı da aranmadığı anlaşılmaktadır. (Güvenç, 1993: 66) Danıştay da bir kararında “*Bu hükümlerin birlikte incelenmesinden, belediye başkan yardımcılığı görevine atanacaklar için mevzuatta herhangi bir öğrenim şartının öngörülmediği sonucuna varılmaktadır.*” diyerek konuyu ortaya koymuştur. (Danıştay, 2005:1)

27.6.1984 tarih ve 3030 sayılı *Büyükşehir Belediyelerinin Yönetimi Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulü Hakkında Kanun*'unun 16/3 fıkrasında büyükşehirlerde, belediye başkan yardımcısının bulunmayacağı belirtilmiştir. Ancak aynı kanunun 16/4 fıkrasında “*Büyükşehir Belediyelerinde, genel sekreter ve yardımcısı kadroları, daire başkanı kadroları ve Büyükşehir Belediyesine bağlı işletme ve kuruluşların genel müdür kadroları ile ilçe Belediyeleri başkan yardımcısı kadroları karşılık gösterilmek suretiyle atanmaya yetkili amirin (Belediye Başkanının) onayı ile sözleşmeli personel çalıştırılabileceği*” hakkında bir hüküm vardır. Burada sözleşmeli çalışacak kişiler için 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun (DMK) aradığı hizmet şartları ve niteliklerinin aranmadığı belirtilmektedir (Acar, 1995: 38).

Bu hükümlerden anlaşılmaktadır ki belediyelerde başkan yardımcılarının çalıştırılması için eski mevzuatta üç şekilde imkân sağlanmıştır: Memur statüsüyle, meclis üyeleri arasından görevlendirme yoluyla veya sözleşmeli personel olarak istihdam edilmek suretiyle...

#### *B. Yeni Mevzuata Göre Belediye Başkan Yardımcılığı*

Belediyecilik açısından mevzuat, 2004 tarihli 5216 sayılı *Büyükşehir Belediyesi Kanunu*, 2005 tarihli 5393 sayılı *Belediye Kanunu* ve 2012 tarihli 6360 sayılı *On Dört İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun* ile çok büyük ölçüde yenilenmiştir.

Öncelikle belirtilmelidir ki yeni düzenlemeler eski düzenlemelerden de az sayıdadır. Bunlara yakından bakılırsa eldeki veriler şunlardır:

Eski mevzuatta olduğu gibi Büyükşehir Belediyeleri'nde belediye başkan yardımcılığı kadrosu yeni mevzuatta yine ön görülmemiştir. 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu 21. maddesinde belediye başkan yardımcılığı kadrosu yerine Genel Sekreterlik kadrosu ihdas edilmiştir.

5393 sayılı Belediye Kanunu'nda belediye başkan yardımcılığına değinilmektedir. Bu kadro hakkında Belediye Kanunu 49. maddesinde düzenleme yapılmıştır. Ancak düzenleme, belediye başkan yardımcılarının görevleri, özlük hakları gibi konular hakkında geniş açıklamalarda bulunma ihtiyacı duymamıştır. Kadronun görevlerinin, zaten başkanın vereceği görevlerle şekilleneceği diğer mevzuların da 657 sayılı DMK ile veya norm kadro düzenlemeleriyle destekleneceği varsayımı yapılabilir. Ayrıca, 5393 sayılı Belediye Kanunu 49. maddesi gereğince atama veya görevlendirmede Belediye meclisinin söz konusu atamayı onaylama ya da reddetme gibi bir yetkisinin olmadığı yeni bir tutum olarak ortaya çıkmaktadır. Başkanın eski düzenlemeden farklı olarak atama veya görevlendirmesini onay almak için değil bilgi vermek amacıyla meclise sunması yeterli görülmüştür. 5393 sayılı Belediye Kanunu 33. maddesinde ise "*Belediye başkanının katılmadığı toplantılarda, belediye başkanının görevlendireceği başkan yardımcısı veya encümen üyesi, encümene başkanlık eder.*" şeklinde açık bir görev belirtilmiştir. Böylece kanun yapıcının Belediye başkanını serbest bırakarak yardımcılara çeşitli görevler tevdi edebilmesinin önünü açmak istediği düşünülebilir.

Belediye başkan yardımcılığının gerçekleşmesi yolunu Belediye Kanunu'nun 49/7. fıkrası göstermektedir. Hüküm "*Norm kadrosunda belediye başkan yardımcısı bulunan Belediyelerde norm kadro sayısına **bağlı kalınmaksızın**; Belediye Başkanı, zorunlu gördüğü takdirde, nüfusu 50.000'e kadar olan Belediyelerde **bir**, nüfusu 50.001-200.000 arasında olan Belediyelerde **iki**, nüfusu 200.001-500.000 arasında olan Belediyelerde **üç**, nüfusu 500.000 ve fazla olan belediyelerde **dört** belediye meclis üyesini belediye başkan yardımcısı olarak görevlendirebilir.*" şeklindedir. Bu hükmün işaret ettiği yollar şunlardır:

1) Memur statüsünden atama yoluyla belediye başkan yardımcılığı,

2) Belediye meclis üyeleri arasından görevlendirilme yoluyla belediye başkan yardımcılığı

Burada sözleşmeli olarak başkan yardımcılığına gelmenin yeni düzenlemelerde mümkün olmadığı anlaşılmıştır.

Belediye başkan yardımcılığı için görevlendirilme ücretleri hakkında ise Belediye Kanunu'nu 49/8. fıkrasında: "*Belediyenin yıllık toplam personel giderleri, gerçekleşen en son yıl bütçe gelirlerinin 213 sayılı Vergi Usul Kanununa göre belirlenecek yeniden değerlendirme katsayısı ile çarpımı sonucu bulunacak miktarın yüzde otuzunu aşamaz. Nüfusu 10.000'in altında olan Belediyelerde bu oran yüzde kırk olarak uygulanır.*" hükmü vardır. Ancak

memur statüsündeki başkan yardımcılarının ücreti ile ilgili bir fikir vermemektedir. “Orana Tabi Olmayan Personel Çalıştırılması” esasları içinde olan (Başkan vekilliği, diğer kurumlardan personel görevlendirmesi, üniversitelerden görevlendirme, ikinci görev suretiyle memur çalıştırılması, vekâleten çalıştırılma ve stajyer öğrenci çalıştırılması gibi) belediye meclis üyelerinin başkan yardımcılığı görevlendirilmesinde ise verilen ödenek, personel giderlerini artıracak şekilde olduğundan personel giderleri tertibinden ödenir.

Yapılan karşılaştırma ile eski mevzuatta boşlukları dolduran yargı kararlarının yeni mevzuatın hazırlanmasında göz önüne alındığı anlaşılmaktadır. Bu nedenle başkan yardımcısı olma yollarına değinmeden önce mevzuatın boşluklarını gideren yeni dönemdeki yargı kararlarına bakmak faydalı olacaktır.

### C. Emsal Yargı Kararlarında Belediye Başkan Yardımcılığı

Belediye meclis üyeliğinden Başkan yardımcılığı hakkında geçmişteki mevzuatta görülen tereddütlerin Sayıştay Genel Kurulu ve Danıştay 1. Dairesinin kararları ile ortaya konulduğu aktarılmaktadır (Acar, 1995: 44).

Bu açıdan kadro hakkında bilgi sahibi olmanın bir yolu olarak son yargı kararları incelendiğinde şu kararlara ulaşılmaktadır:

- Belediye başkan yardımcısının Belediyeyi temsilen temyiz başvurusunda bulunup bulunamayacağı konusunda “*Mahkemelerde Belediyeyi ancak Belediye Başkanı veya baroya kayıtlı bir avukatın temsil edebileceği, bu nedenle kendisine yetki verilmiş bir avukat olmayan belediye başkan yardımcısının Belediyeyi temsil edemeyeceği*” hükmüne varılmıştır (Sayıştay 6. Daire, 2008: 1).

- Başkan yardımcısının görevini değiştirirken başkanın serbest olup olmadığı konusunda Danıştay, görevlendirme işleminin özellikle de etkin, verimli hizmet anlayışı doğrultusunda başkanın yetkisi içindeyse bunun hukuka aykırı olmadığına hükmetmiştir (Danıştay: 2007). (Dava özelinde değişiklik belediye başkan yardımcısının araştırma, planlama, koordinasyondan sorumlu olması kastedilmektedir.)

- Belediye başkan yardımcılığı da yapan meclis üyesine yapılan ödemelere Belediye Kanunu 49. maddedeki ödemeler dışında kaldığından “Memur Taban Aylığının” ödemeye dâhil edilmesi uygun görülmemiştir (Sayıştay 3. Daire, 2009a:1). Yine, meclis üyeleri arasından görevlendirilen başkan yardımcılarının Devlet Memurları Kanunu’na tabi olmamaları nedeniyle devlet memurlarına yapılan ödemeleri alamayacakları temyiz kurulu kararıyla hükme bağlanmıştır (Doğanyigit vd., 2015: 92-93).

- Belediye başkan yardımcıları ve birim müdürlerinin cep telefonları giderlerinin bütçeden ödenebilmesinin ancak resmi kurum numaralarının önceden tespiti, ayrıntılı bir kaydın bulunması, *Devlet Harcama Belgeleri Yönetmeliği*’ndeki ölçütlerinde olması halinde mümkün olduğu temyiz kurulu kararıyla hükme bağlanmıştır (Sayıştay 1. Daire, 2004: 1).

• Belediye başkan yardımcılığı da yapan meclis üyesinin görevden uzaklaştırılması halinde aylık ödeneğinin 2/3 oranında ödeneceğine ilişkin bir hükmün bulunmaması ve memuriyetle ilişkilendirilmeyen bir görevlendirme olmasından dolayı uzaklaştırma boyunca bu kişiye ödenek verilemeyeceği temyiz kurulu kararıyla hükme bağlanmıştır (Sayıştay 2. Daire, 2009b: 1).

*D. Belediye Başkan Yardımcısı Olma Yolları*

*a) Memur Statüsünde Atanma Yoluyla Belediye Başkan Yardımcılığı*

5393 sayılı Belediye Kanunu 49/1 ve 2. fıkraları sırasıyla

“Norm kadro ilke ve standartları İçişleri Bakanlığı ve Devlet Personel Başkanlığı tarafından müştereken belirlenir. Belediyenin ve bağlı kuruluşlarının norm kadroları, bu ilke ve standartlar çerçevesinde Belediye meclisi kararıyla belirlenir.”

“Belediye personeli, Belediye Başkanı tarafından atanır. Birim müdürlüğü ve üstü yönetici kadrolarına yapılan atamalar ilk toplantıda Belediye meclisinin bilgisine sunulur.” şeklinde düzenlenmiştir.

Buna dayalı olarak 22.02.2007 tarihli ve 26442 sayılı *Belediye ve Bağlı Kuruluşları ile Mahalli İdare Birlikleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelik*'in ekinde yer alan normlarla sınırlı olmak üzere memurlar arasından belediye başkan yardımcısı atanabilir.

10.04.2014 tarihli ve 28968 sayılı *Belediye ve Bağlı Kuruluşları ile Mahalli İdare Birlikleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik*'te Belediyeler, “büyükşehir (A), il (B), büyükşehir ilçe ve belde (C), ilçe ve belde (D)” olmak üzere 4 ayrı ana kategoriye, her ana kategori de kendi içerisinde nüfusuna göre alt gruplara ayrılmıştır. Yönetmeliğe göre, belediye başkan yardımcılığının nüfusa göre ihdas edilen kadro adetleri de şöyledir:

Tablo.1: *Başkan Yardımcılığının Nüfusa Göre İhdas Edilen Norm Kadro Standartları Cetveli*

(B) GRUBU: İL BELEDİYELERİ		(C) GRUBU: BÜYÜKŞEHİR İLÇE BELEDİYELERİ		(D) GRUBU: İLÇE VE BELDE BELEDİYELERİ	
Nüfus	Adet	Nüfus	Adet	Nüfus	Adet
0-49.999	1 ADET	0-9.999	YOK	0-7.499	YOK
		10.000-49.999	1 ADET	7.500-49.999	1 ADET
50.000-99.999	2 ADET	50.000-99.999	2 ADET	50.000-99.999	2 ADET
100.000-249.999	3 ADET	100.000-249.999	3 ADET	100.000 ve üzeri	3 ADET
250.000 ve üzeri	4 ADET	250.000-499.999	4 ADET		
		500.000 ve üzeri	5 ADET		

(Yönetmelik, Belediyeleri merkezi konumda olmak veya sanayi, ticaret ve turizm niteliklerinden birini taşıması durumunda bir üste; iki ya da daha çok özelliğe sahip olması durumunda ise daha üstteki nüfus gruplarına yükseltilmesini ön görmüştür.)

Belirlenen bu normları aşmamak üzere belediye başkan yardımcısı kadroları, il Belediyelerinde tüm alt gruplarda; büyükşehir ilçe belediyelerinde C2 alt grubundan başlamak üzere; ilçe ve belde belediyelerinde ise D4 alt grubundan başlamak üzere belediye meclisi tarafından ihdas edilebilmektedir. Bu da C1, D1, D2, D3 alt gruplarında ve bu alt gruplara ait norm kadro standartları cetvellerinde başkan yardımcısı kadro unvanı öngörülmediğinden bu kadro unvanının ihdas edilmesinin ve kullanılmasının mümkün olmadığını gösterir (Karakaya, 2012: 79).

Yukarıda bahsi geçen yönetmelikte bu kadronun 657 sayılı DMK'na tabi memur unvanı "Belediye Başkan Yardımcısı", sınıfı "GİH", en üst derecesi "1", en alt derecesi "1" olarak belirlenmiştir.

Anlaşılmaktadır ki bu düzenlemeyle başkan yardımcılığı kadrosuna, 1. derece dışındaki bir derecede kadro ihdasının, bir başka deyişle bu kadroya liyakat esasını dışında yapılacak atamaların önüne geçilmek istenmiştir. Elbette vekâleten atama ile bu isteğin aşılması da mümkündür. Bu atamalarda Belediye Kanunu özel bir hüküm öngörmediğinden DMK 68/B ve 76. maddelerinin genel hükümlerine göre eğitim ve hizmet süresine ilişkin şartlar ile diğer hükümlere uygun hareket edilmelidir (Güneş, 2014: 226-227). Başkan yardımcılarında memur statüsünde olanların mali ve sosyal hakları da 657 sayılı DMK çerçevesindeki esas ve usullere göre belirlenmektedir.

İlgili hükümler uyarınca kazanılmış hak dışında ilk dört derecedeki kadrolara atanabilmek için:

- a) Eğitim ve öğretim hizmetleri sınıfı dışındaki hizmet sınıflarında bulunmak,
- b) 2 veya 4 yıllık yükseköğrenim görmek,
- c) Öğrenimine göre 8, 10, 12 veya 10, 12, 14 yıl hizmet yapmak gerekmektedir.

Bu açıdan başkan yardımcısı kadrolarına yapılan atamalarda eğitim düzeyinin ve tecrübenin önemsendiği görülmektedir.

Belediye başkan yardımcılığı, 04.7.2009 tarih 27278 sayılı *Mahalli İdareler Personelinin Görevde Yükselme ve Unvan Değişikliği Esaslarına Dair Yönetmelik*'te sınava tabi kadrolar arasında gösterilmemektedir. Bu nedenle norm kadro olarak belediye başkan yardımcılığı kadrosu kadar memurlar arasından belediye başkan yardımcılığı kadrosuna atama yapılabilir.

Başkan yardımcılığı kadrosuna, başka bir kurumda memur olarak çalışan bir kişi atanacaksa kurumlar arası muvafakat yoluyla atanma yolu kullanılır. Bu kişi, diğer kurumda memurluk dışında bir kadroda ise muvafakate gerek bulunmamaktadır. Bu halde kişinin daha önceden memur olarak çalışma şartı aranır veya özel kalem müdürlüğüne atanarak memur statüsü kazandırılabilir.

*b) Belediye Meclis Üyelerinden Görevlendirme Yoluyla Belediye Başkan Yardımcılığı*

5335 sayılı *Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun*'un 30/4-d bendindeki “Mahalli idareler seçimleri sonucuna göre görev alanlar” şeklinde bir istisna bulunur. Belediye meclis üyelerinin herhangi bir sosyal güvenlik kurumundan aldıkları emeklilik veya yaşlılık aylıkları kesilmeksizin belediyeler, belediye birlik ve işletmelerinde herhangi bir kadro, pozisyon veya görevde çalıştırılabilmesinin önü açılmıştır. Dolayısıyla seçimle göreve gelenlerin (belediye meclisi üyelerinin), başkan yardımcısı olarak da görevlendirilebileceği, ödenek karşılığında emekli aylığı kesilmeden çalıştırılabilmeleri ve belediye başkanına vekâlet edebilmeleri mümkündür.

5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 49. maddesi: “Norm kadrosunda belediye başkan yardımcısı bulunan Belediyelerde norm kadro sayısına bağlı kalınmaksızın; Belediye Başkanı, zorunlu gördüğü takdirde, nüfusu 50.000'e kadar olan Belediyelerde bir, nüfusu 50.001-200.000 arasında olan Belediyelerde iki, nüfusu 200.001-500.000 arasında olan Belediyelerde üç, nüfusu 500.000 ve fazla olan Belediyelerde dört Belediye meclis üyesini belediye başkan yardımcısı olarak görevlendirebilir. Bu şekilde görevlendirilen meclis üyelerine Belediye Başkanına verilen ödeneğin 2/3'ünü aşmamak üzere Belediye meclisi tarafından belirlenecek aylık ödenek verilir ve taleplerine göre bir sosyal güvenlik kurumu ile ilişkilendirilir. Bu şekilde görevlendirme, memuriyete geçiş, sözleşmeli veya işçi statüsünde çalışma dâhil ilgililer açısından herhangi bir hak teşkil etmez ve Belediye meclisinin görev süresini aşamaz. Sosyal güvenlik prim ve benzeri giderlerden kurum karşılıkları Belediye bütçesinden karşılanır.” hükmüne yer verilmiştir. Bu hükümler uyarınca ortaya çıkan sonuçlara aşağıda yer verilmiştir.

Başkanın norm kadrodaki memur statüsündeki başkan yardımcısı sayısı kadar sayıdaki Belediye meclis üyesini bu şekilde görevlendirmesi mümkündür. Bu görevlendirmede sayı kadroya bağlı değildir. Norm kadronun açılmış olması (en az bir kişilik memur kadrosunun varlığı) yeterlidir. Öyleyse meclis üyesinin görevlendirilmesi için tek belirleyici olan memur statüsünde başkan yardımcılığı için belirlenen kadro normunun varlığıdır. Belediyede 2 adet memur statüsünde yardımcılık kadrosu varsa meclis üyeliğinden de ancak 2 meclis üyesi görevlendirilebilir; ancak toplamdaki bu 4 kişilik kontenjanın tamamına sadece meclis üyelerinden ya da sadece memurlardan atama yapılamaz (Güngör, 2014: 42). Öte yandan belediye başkanı, memur statüsünden atanan başkan yardımcılığı kadrosunu hiç doldurmadan, meclis üyeleri arasından (onların norm kadro sayısı kadar) görevlendirme yapabilir. Öyleyse, bu görevlendirmelerde memur statüsündeki başkan yardımcılarının sayısı ile meclis üyesi yardımcılarının kontenjanları birbirlerini engelleyici değildir. Örneklenirse (Karakaya, 2011a: 6):

(1) adet başkan yardımcısı olan belediyede, belediye başkanı meclis üyeleri arasından bir kişiyi başkan yardımcısı olarak görevlendirebilir. Meclis üyesi belediye başkan yardımcısı memur kadrosunu işgal etmez, belediye başkanı gerekli görürse norm kadroda yer alan (1) adet başkan yardımcısı kadrosunu “memur” başkan yardımcısı olarak atayabilir. Bu durumda (2) başkan yardımcısı olacaktır.

Bellidir ki belediye başkan yardımcılıklarının devamlılığı başkan tarafından atanma ya da görevlendirilmeye bağlı kılınmıştır. Bu açıdan iki yoldan da gelinebilecek bu görevin belli bir süresi yoktur.

Asli hizmetleri meclis üyeliği olan bu kişilerin Başkan yardımcılığı sonrası, bu kadrodaki sürelerini memuriyete geçiş, sözleşmeli veya işçi statüsünde çalışma hususlarında hak iddiasıyla kullanamamaları, 5393 sayılı Kanunun getirdiği önemli bir husustur.

5393 sayılı Belediye Kanunu, 40. maddesinde “Belediye Başkanı izin, hastalık veya başka bir sebeple görev başında bulunmadığı hallerde, bu süre içinde kendisine vekâlet etmek üzere Belediye meclisi üyeleri arasından birini başkan vekili olarak görevlendirir. Başkan vekili, başkanın yetkilerine sahiptir. Başkan vekiline, görev süresince başkana ödenen aylık brüt ödeneğin gün hesabı üzerinden ödenek verilir.” hükmü gereğince başkana vekillik edecek meclis üyesi, zaten o sıra başkan yardımcılığı görevini üstlenen üye olabileceği gibi sadece meclis üyeliğini ifa edenler arasından seçilebilir.

Belediye başkan yardımcılığı yapan meclis üyesinin, aynı zamanda Belediye başkan vekili olarak görevlendirilmesi durumunda, vekâlet görevi süresince başkana ödenen aylık brüt ödeneğin gün hesabı üzerinden vekâlet ödeneği verilir ancak bu kez başkan yardımcılığı ödeneğinden vekâlet edilen günler düşülür (Dönmez, 2008: 26). Yine yardımcılık yapan meclis üyesine meclis kâtipliği, meclis komisyonu üyelik ödeneğinin, huzur hakkının verilmesinde kanunen bir engel olmasa da Belediye idaresindeki bu üyenin denetim komisyonunda olması etik olmayacaktır (Güngör, 2014: 44-45).

Belediye başkan yardımcısı olan meclis üyelerinin sosyal güvenliği konusuna ise sadece 5393 sayılı Kanunun 49. maddesinde değinilmiştir: “(...) ve taleplerine göre bir sosyal güvenlik kurumu ile ilişkilendirilir. (...) Sosyal güvenlik prim ve benzeri giderlerden kurum karşılıkları Belediye bütçesinden karşılanır.”

Düzenlemeye göre üyeler (4/1-a SSK’ya, 4/1-b BAĞ-KUR’a ve 4/1-c Emekli Sandığı’na tabi olmayı ifade edecek şekilde) tercihlerini bildirerek talepte bulunmalıdırlar. Tek fark, talebin 4/1-b olması durumunda işveren olarak Belediyenin tüm primi karşılaması, diğer iki grup için gelen taleplerde ise primin, meclis üyesi ve Belediye arasında paylaşılmasıdır (Karaaslan, 2014: 32-33). Emekli olanlar hariç talepte bulunmamak ise bir seçenek değildir. Çünkü bu kadroda görevlendirilen üye, eğer emekli ise bu dönemde emeklilik hakları devam eder, maaşı kesilmez.



Belediye meclis üyesinin bu kadroydayken alacağı ödeneğin ayın önünde mi, sonunda mı ödeneceği, yıllık izin hakları gibi daha detaylı konuların, özel hükümlerle belirlenmediğinden 657 sayılı DMK'ya kıyasen uygulanması tavsiye edilmektedir (KontDER, 2015:1).

#### IV. Araştırma Hakkında

Belediye başkan yardımcılarının mevzuattaki durumu hakkında çok az sayıda yayın olsa da başkan yardımcılarını ile ilgili saha araştırması ne bir kurum ne de bir üniversite tarafından hiç yapılmamıştır.

Bu kısımda sunulan bulgular, şu anda belediyelerde başkan yardımcılığı görevinde bulunan kişilerin kendi görevleri ve kamu yönetiminin işleyişine dair tespitlerini içermektedir. Makalenin amaçlarından biri olan kadroyla ilgili teorik ve hukuki hususlar kadar bu görevdeki kişilerin görüşlerini de ortaya koymaya aracı olmak amacıyla bu yolla yerine getirmektedir.

##### A.Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmanın evreni belediye başkan yardımcılarını olan belediyelerdir.

Katılımcılar, memur statüsündeki ya da meclis üyesi olan başkan yardımcılarını şeklindeki Belediye üst yönetimidir.

Anket, 15.09.2015–22.01.2016 tarihleri arasında yapılmıştır. Anket için yazar dışında çalışan bir personel olmamış ve hiçbir kurumdan maddi destek alınmamıştır.

Araştırmada veri toplama tekniği olarak [drive.google.com](http://drive.google.com) üzerinden “çevrim içi anket tekniği” kullanılmıştır. Bu yolla katılımcıların e-posta mesajı içindeki çevrim içi soru formlarının bağlantılarını açarak ankete hemen ulaşmaları ve bitirdikleri zaman da yanıtlarını araştırmacının ekranına anında gelmesi sağlanmıştır.

Ankette iki gruba da önce cinsiyet, yaş, eğitim, gösterge, maaş, meslekleri ya da kurumlarda önceki pozisyonları, bu görevde geçirdikleri süre, kaç kez bu göreve geldikleri sorulmuştur. Bunlara ek olarak kadroya ait sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin istendiği 2’şer adet açık uçlu soru sorulmuştur. (Değerlendirme bölümünden önce bağlamı kavramak için lütfen EK bölümündeki soru setine bakınız.) Anket sonrasındaki değerlendirmenin amacı, Türkiye’de ilk kez belediye başkan yardımcılarının yaş, cinsiyet, eğitim gibi özelliklerine dair bir profil çıkarmak, Belediye idaresinin sorunlarının ve olası çözümlerin neler olduğunu birinci ağızlardan edinmek olduğundan SPSS gibi detaylı bir teknik analiz kullanılmamıştır.

2015 tarihi itibarıyla İçişleri Bakanlığı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü verilerine göre Türkiye’de Belediye sayısının 1397 olduğu bilinmektedir. Türkiye Belediyeler Birliği’nin resmî web adresinden (<http://belediye.başkan.yardımcı.tbb.gov.tr/Belediyelerimiz/Belediyeler/>) 1225 farklı e-posta adresine tek tek ulaşılmıştır. Elbette tüm sayıya ulaşmak mümkün olamamıştır. (Bundaki sebepler şunlardır: Büyükşehir Belediyelerinin belediye başkan yardımcılığı kadrosu olmaması,

bazı Belediyelerde başkan yardımcılığına norm kadro verilmemesi, norm kadro verilse de başkan tarafından atama veya görevlendirme yapılmaması, bazı Belediyelerin e-posta adreslerindeki sorunlar (adresin kullanım dışı kalması vb. teknik sebeplerle) katılım çağrısı mesajının teslim olmaması...) Nihai olarak örneklem kapsamındaki 898 Belediyenin 890'ına e-posta adreslerine mesaj yollanarak ve 8'ine ise bilgi edinme formu doldurularak ulaşılmıştır. Gönüllü olan katılımcılar için anketi doldurma daveti iletilmiştir. Daha çok sayıda cevap almak için gönderilen davet aynı adresler için aralıklarla *altı* (6) kez tekrarlanmıştır. Çağrılara toplam *yüz elli sekiz* (158) gönüllü başkan yardımcısının yanıt verdiği gözlemlenmiştir. Bu açıdan örneklem büyüklüğü evreni temsil etmektedir.  $\alpha = 0.05$  için  $\pm 0.03$ ,  $\pm 0.05$  ve  $\pm 0.10$  örnekleme hataları için farklı evren büyüklüklerinden çekilmesi gereken örneklem büyüklükleri hesaplandığında çalışmanın %10 hata payı ve %93 güven aralığında olduğu görülmektedir (Bkz. Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 50). Yanıtlanma miktarı, kapalı uçlu soruları ağırlıkta olan bu çevrimiçi anket için geri dönüş oranının %17,55 olduğunu göstermektedir. (Türkiye çapında, yukarıda belirtilen sebeplerle, 1397 sayısına ulaşamayacağı açıktır. Araştırmanın örneklem çerçevesinde potansiyel rakamın iyimser bir tahminle 900 civarındadır, çünkü bir Belediyede varsa bu kadro genellikle (1)'den çoktur. Yine başkan kararıyla kadrodaki kişilerin sayısı her gün artıp azalabilir. Diğer bir deyişle kesin ve tüm sayının hiçbir zaman net olarak bilinmeyeceği için bu ana kütlede geri dönüş oranının %17,59 olması, çalışmanın ilk olması niteliği nedeniyle literatüre yapacağı katkı da düşünülerek sunulmaya değer görülmüştür.)

#### B. Yanıtlardan Elde Edilen Veriler

Ankette, cinsiyet, yaş, eğitim, gösterge, maaş, meslek ya da önceki pozisyon, bu görevdeki süreleri, kaç kez bu göreve geldikleri gibi sorular başkan yardımcılarının profillerinin tespiti amacıyla sorulmuştur. Memur statüsündeki başkan yardımcıları ve meclis üyesi olan başkan yardımcıları arasında farklar olacağından ortak konular kendilerine uyarlanarak ayrı ayrı sorulmuştur.

Tablo.2: Meclis Üyesi Başkan Yardımcıları (53 kişi)

Meclis Üyesi Belediye Başkan Yardımcılarının Cinsiyet Bilgisi:	Bay	46 kişi	%87
	Bayan	7 kişi	%13
Meclis Üyesi Belediye Başkan Yardımcılarının Yaşı Grupları:	31-35 yaş aralığında	8 kişi	%15
	36-40 yaş aralığında	5 kişi	%9
	41-45 yaş aralığında	6 kişi	%11
	46-50 yaş aralığında	12 kişi	%23
	51-55 yaş aralığında	9 kişi	%17
	56-60 yaş aralığında	8 kişi	%15
	61-65 yaş aralığında	4 kişi	%8
Meclis Üyesi Belediye Başkan Yardımcılarının Eğitim Durumları:	66-70 yaş aralığında	1 kişi	%2
	İlkokul Mezunu	2 kişi	%4
	İlk Öğretim Mezunu	7 kişi	%13
	Lise	11 kişi	%21
	Yüksekokul Mezunu	2 kişi	%4
	Üniversite Mezunu	22 kişi	%42

	Yüksek Lisans Mezunu	8 kişi	%15
	Doktora Mezunu	1 kişi	%2
Meclis Üyesi Belediye Başkan Yardımcılarının Meslekleri:	Avukat	3 kişi	%6
	Eğitimci/Akademisyen	3 kişi	%6
	Mühendis/Mimar	11 kişi	%21
	Serbest Meslek	16 kişi	%30
	Ev Hanımı	3 kişi	%6
	DİĞER	17 kişi	%32
	Meclis Üyesi Belediye Başkan Yardımcılarının Bu Kadroda Bulunduğu Süre:	1 yıldan az	5 kişi
1-5 Yıl Arasında		39 kişi	%74
6-10 Yıl Arasında		5 kişi	%9
11-15 Yıl Arasında		3 kişi	%6
16-20 Yıl Arasında		1 kişi	%2
Meclis Üyesi Belediye Başkan Yardımcılarının Bu Kadroda Bir Defadan Fazla Görevlendirilme Durumu:	Evet	15 kişi	%28
	Hayır	38 kişi	%72

Belediye meclis üyelerinden belediye başkan yardımcısı olanlar daha çok erkeklerden görevlendirilmiştir. 2014 mahalli idareler seçim sonuçları da bu oranlarla örtüşmektedir; toplam 20.498 belediye meclis üyesinin 18.300'ü erkek (%89), 2.198'i ise kadındır (%11) (YSK, 2014:1). Yaş aralığı ise en geniş açıdan daha çok 46 ila 60 yaş arasında kümelenmektedir. Kadınların ve gençlerin genel ve yerel siyasette de az görülen varlıkları bu sonuçlara da yansımıştır.

Eğitim düzeyi daha çok üniversite seviyesindedir. Bu, ülkemizde üniversitelerin sayı olarak artışının ve açık öğretim olanağının meclis üyelerinin eğitim yılı ortalamasını da yüksek eğitime kaydırması şeklinde yorumlanabilir. Yanı sıra bu veriden belediye başkan yardımcılığı kadrolarına daha çok üniversite mezunu olan meclis üyelerinin, memur üyelerin eğitimine denk gelen gruptan seçildiği de anlaşılabilir.

Anketin katılımcılarının çoğunluğu ilk kez belediye başkan yardımcılığı yapan meclis üyeleridir. Bu veri, meclis üyelerinin yeniden seçilme ve/veya aynı meclis üyeleri seçilmişse yeniden bu göreve atanmalarının sık görülmediğine işaret olabilir.

Katılımcılara sonraki soruda mesleklerini belirtmeleri istenmiştir. Kişiler daha çok “Diğer” şıkkında işaretlemiştir. Katılımcıların “Diğer” şıkkını işaretlemeleri ancak açıklama kısmını doldurmamaları “emekli olmak” gibi meslek olmayan ancak yine de kişilerin kendilerini tanımladıkları bir ifadenin varlığına işaret olabilir. İkinci sırada işaretlenen şık ise siyasete zaman ayırmanın daha olası görüldüğü grup olan “Serbest Meslek” sahipliğidir.

Tablo.3: Memur Statüsünde Başkan Yardımcıları (104 kişi)

Memur olan belediye başkan yardımcılarının cinsiyet dağılımı:	Bay	92 kişi	%88
	Bayan	12 kişi	% 12
Memur olan belediye başkan yardımcılarının yaş aralıkları:	30-35 yaş aralığında	4 kişi	%4
	36-40 yaş aralığında	12 kişi	% 12
	41-45 yaş aralığında	21 kişi	%20
	46-50 yaş aralığında	34 kişi	%33
	51-55 yaş aralığında	26 kişi	%25
	56-60 yaş aralığında	5 kişi	%5
	61-65 yaş aralığında	2 kişi	%2
Memur olan belediye başkan yardımcılarının eğitim durumları:	Yüksek okul mezunu	16 kişi	% 15
	Üniversite mezunu	69 kişi	%66
	Yüksek lisans mezunu	18 kişi	% 17
	Doktora mezunu	1 kişi	% 1
Memur olan belediye başkan yardımcılarının 1. derecedeki kademeleri:	1/1	36 kişi	%35
	1/2	2 kişi	%2
	1/3	9 kişi	%9
	1/4	57 kişi	%55
Memur olan belediye başkan yardımcılarının başkan yardımcılığı kadrosunda geçirdikleri süre:	1 yıldan az	23 kişi	%22
	1-5 yıl arasında	52 kişi	%50
	6-10 yıl arasında	19 kişi	%18
	11-15 yıl arasında	6 kişi	%6
	16-20 yıl arasında	3 kişi	%3
	21-25 yıl arasında	0	0
Memur olan belediye başkan yardımcılarının şu anda, kendilerini atayan başkanla mı yoksa farklı bir başkanla mı çalıştığı hakkındaki veriler:	26 ve üzeri	1 kişi	% 1
	Beni atayan başkanla çalışıyorum	72 kişi	%69
Memur olan belediye başkan yardımcılarının çalışma hayatlarında belediye başkan yardımcılığı kadrosuna kaç defa atanmaları hakkında veri:	Farklı bir başkanla çalışıyorum	32 kişi	%31
	Evet	12 kişi	% 12
Memur olan belediye başkan yardımcılarının çalışma hayatlarında belediye başkan yardımcılığı kadrosuna kaç defa atanmaları hakkında veri:	Hayır	92 kişi	%88

Bu yanıtlardan anlaşıldığı üzere memur olan belediye başkan yardımcıları daha çok erkeklerden atanmıştır. Türkiye’de kadınların çalışma ve işte yükselme oranlarıyla bu oran örtüşmekte olduğundan şaşırtıcı değildir.

Yaş aralığıysa daha çok 41–55 arasındadır. Burada memur atama şartlarındaki deneyim hususunun etkisi olsa gerektir.

Eğitim düzeyi daha çok üniversite seviyesindedir. Bu sonucu sağlayan memur atamasında aranan eğitim şartıdır. Şart olmadığı halde yüksek lisans ya da doktora yapılması uzmanlaşma ihtiyacına ve kademe yükselmesi amacına yönelik olabilir.

Anketin katılımcılarının çoğunluğu bu kadrodaki sürelerini hakkında “1–5 Yıl Arasında” ve “1 Yıldan Az” seçeneği öne çıkmıştır. Bu veri, anket tarihinde son seçimin üzerinden iki yıl geçtiğinden, yardımcılarının yeni atandığını ve eski belediye başkan yardımcılarının görevlerine devam etme oranının daha az olduğunu göstermektedir. “Tekrar Atanma” oranı düşüktür. “Kendisini Atayan Başkanla Çalışma” ve “Atayanın Aynı Başkan Olması” oranları ise yüksektir. Bunları birleştirilince oluşan yargı bu kadroda deneyim sahibi olmanın zor olduğudur. Bu yönden üst yönetimde bir kurum hafızası oluşturulmasının zor olduğu söylenebilir.

Memur Başkan yardımcılarının bu kadrodan önce yaptıkları iş hakkında 105 katılımcıdan 65’inin (%61,9) daha önce Belediyelerde veya taşra teşkilatlarında müdür, müdür yardımcısı, müdür vekili olduğu görülmüştür. Geri kalan 40 (%38,09) yanıt ise daha önce veri giriş memurluğu, polis memurluğu, mühendislik, veteriner hekimlik, öğretmenlik gibi çok çeşitli işleri yapmış kişilerin şimdi yardımcılık görevini ifa ettiklerini göstermektedir. Yöneticilik deneyimi olan kimselerin yanı sıra başka mesleklerinden eğitilmiş ve deneyimli kimselerin katkısı Belediyecilik açısından olumludur.

Memur başkan yardımcısı maaşı miktarı hakkındaki soruyu 105 katılımcıdan 87’si (%82,8) yanıtlamıştır. 2500–6800 TL arasında değişen miktarlarda maaş aldıkları yanıtlarında yer almıştır. Kıdem farkı, bu aralığı yanıtlayabilecektir.

#### *C.Başkan Yardımcılarının Görevlerindeki Sorunlar Hakkındaki Yanıtları*

“Belediye Başkan Yardımcılığı Kadrosunda Yaşadığınız Güçlükler Nelerdir?” sorusuna ankete katılan 158 kişiden (105 memur yardımcınının 82’si (%78); 53 meclis üyesi yardımcınının 37’si (%69,8) olmak üzere) 119’u (%75,3) tespitlerini aktarmıştır.

Yardımcıların belediyeciliğin genel sorunları ve kadroya özel olmakla birlikte kişiselleştirdikleri münferit sorunlar hakkındaki yanıtları elenerek gruplandırılınca bazı başlıklar öne çıkmıştır. Katılımcıların açık uçlu yanıtları, teklifsiz konuşma tarzındaki ifadelerini yazı diline aktarmak çabası dışında kendi ifadeleri olabildiğince korunarak şöyle detaylandırılmıştır: (Parantez içi, *eğik yazı* şeklindeki biçimlendirmeler, ifadelerin daha iyi okunması için araştırmacının eklemelerini göstermektedir.)

#### **Kuramsallaşma Eksikliği:**

- Kurumsallaşması tam oturmamış ve nüfus ölçeğinde küçük addedilen Belediyelerde çalışma zorluğu,
- Kurumsal işleyişteki, koordinasyondaki eksiklikler ve profesyonelleşme sürecinin yavaşlığı,

- Kamu ile özel sektör arasında yaklaşım/algı farkları,
- Yetki karmaşası, sorumluluk ve yetki dengesinin kurulamaması,
- Boşta kalan norm kadronun görev başındakilerin iş yükünü arttırması,
- Yeni gelen belediye başkanının yardımcılarını hemen değiştirmek istemesi, (bu seçimlerinde de) liyakate önem verilmemesi,
- Bir eğitim ve tecrübe şartını sağlamasalar da aynı kadroda olunmasını rahatsız edici bulduklarından bazı memur statüsündeki başkan yardımcılarının Belediye meclis üyelerinin kifayetsiz bulmaları ve bu nedenle her iki grubun da beraber çalışmayı güç görmesi,
- Memur statüsündeki yardımcılardan 657 sayılı DMK'nın memurlara getirdiği yasaklar nedeniyle inisiyatif kullanılamaması,
- Başkanla uyuşmazlık halinde bu kadroda bekletilseler bile yetkisiz bırakılmaları (Burada aktarılan soruna örnek olaylardan biri "T. Belediyesi'nde 10 yıldır başkan yardımcısı olan S. B., 2012 yılında eski Belediye Başkanı A. Ç. ile 2009 yılında bir park işinin kesin kabulü konusunda yaşadığı görüş ayrılığı nedeniyle pasifleştirildiğini, kendisine 3 yıldır görev verilmediği için mahkemeye başvurduğu, sonraki seçimde yeni gelen başkan E.E.'nin de kendisine yine bir görev vermediği" şeklindeki iddiasıyla basına yansımıştır. (Milliyet Gazetesi: 10.05.2014)),
- Personelin ihale, muhasebe ve belediye mevzuatına hâkimiyetinin yetersizliği, temsil, sunum, hitap gerektiren konularda tecrübe ve diksiyon eksikliği

#### **Özlük Hakları, Kurumdaki İşleyiş, Konum Sıkıntıları:**

- Mesleki yeterlilik ve liyakate önem verilmemesi,
- Maaş ve emeklilik gibi özlük haklarının düzenlenmesi,
- (Özellikle İlçe Belediyelerinde) nitelikli personelin yokluğu veya azlığı,
- Personelin hizmet içi eğitimle güncel bilgiye ulaşması ihtiyacı,
- Seçilmemiş olduğundan memur statüsündeki başkan yardımcılığının alt birimlerce "arada kalmış bir statüde" görülmesi,
- Amiri olunan mühendislerden ve birim müdürlerinden daha düşük maaş alınması,
- Bu kadrodaki özlük haklarının Büyükşehir Belediyeleri genel sekreter yardımcılarının sahip olduklarından az olması,
- Meclis üyesi başkan yardımcılarının sosyal haklardan pek yararlanamamaları, silah ruhsatı veya yeşil pasaport almakta onlara kolaylık sağlanmaması ve siyasi görevlerinden ötürü yaptıkları harcamalara verilen bir ödenek olmaması gibi sorunların varlığı,
- Kanunda başkan yardımcısının görev ve sorumluluk sınırlarının, harcama yetkisi olan müdürler için yapıldığı gibi, açıkça belirtilmemesi,
- Performans yönetimi ve ücretlendirme problemleri,
- Emeklilik hak ve ücretlerinin başkan yardımcılığı öncesindeki işe göre değişiklik göstermesi, örneğin işletme uzmanı başkan yardımcısı ile mühendis başkan yardımcısı arasındaki farklar gibi...

- Çok yoğun çalışma ortamına rağmen görev yılları boyunca hiç izin kullanamama,
- Başkan yardımcılığı görevi devralınırken yeterli bilgi aktarımı yapılmaması

#### **Siyaset Etkisiyle İş Ortamının Belirsizleştirilmesi:**

- Siyasetin müdahalelerin, siyasi ilişkilerin yoğunluğu,
- Memur statüsünde başkan yardımcılarının meclis toplantılarına (konuları takip etmek üzere) girme isteklerinin olumsuz karşılanması,
- Farklı belediye başkanları ile uyum sorunu,
- Başkanın kararların oylanması aşamasında bazı meclis üyelerinin meclisteki oy haklarını başkana karşı koz olarak kullanması ve bunun karar vermeyi etkilemesiyle meclis üyesi başkan yardımcılarının “ayrıcalıklı yardımcı” olarak algılanması,
- Vatandaşın siyasi bağlantılarla aracılığı ile bazı öncelikler talep etmeleri,
- Farklı siyasi parti teşkilatlarından yoğun şekilde gelen öncelik talepleri

#### **D.Belediye Başkan Yardımcılarının Bu Sorunlara İlişkin Çözüm Önerileri**

“Bu Güçlüklerin Aşılması için Değişiklik Önerilerinizi Alabilir miyiz?” sorusu her iki grupta da en az yanıtlanan sorudur. Bu soruya ankete katılan 158 kişiden 101’i (%64) çözüm önerilerini aktarmıştır. Çözüm önerilerini aktarmak hususunda iki grup arasındaki dağılım ise 104 memur başkan yardımcısından 75 kişi (%72), 53 meclis üyesi başkan yardımcısından 26 kişi (%49) şeklindedir.

Bu öneriler gruplandırıldığı zaman içerik şu şekildedir (Aşağıdaki görüşler, açık uçlu sorulara verdikleri yanıtlardan katılımcıların teklifsiz konuşma tarzındaki ifadelerinin yazı diline aktarılması çabası dışında bir ekleme yapılmadan aktarılmıştır. Kişisel taleplere değinenler, örneğin “Vatandaşların Belediyenin nelerden sorumlu olduğunu, görev ve yetkilerini bilmemesi nedeniyle çok değişik isteklerle uğraşılması” gibi, yanıtlar dışarda bırakılmıştır.):

#### **Kamu Yönetimi Sisteminin Değişmesine İlişkin Öneriler:**

- Yerel yönetimde yerel meclislerin yetkilerinin yeniden düzenlenmesi,
- Belediye gelirlerinin artırılması, yapılan kesintilerin kaldırılması,
- Büyükşehir Kanunu’nun uygulandığı iller bazında, coğrafi, demografik, sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik verilerin yeniden gözden geçirilmesi ve iyileştirmenin sağlanması,
- Merkezi idarenin yerel yönetimleri desteklemesi, güçlendirmesi, idari işleyişleri için esnek düzenlemeler yapması

#### **Mevzuata İlişkin Öneriler:**

- Stratejik yönetim modelinin benimsenmesi, işleyişi çağdaş, hızlı, verimli kılacak kanuni düzenlemelerin yapılması,
- Başkan yardımcılığı kadrosuna ilişkin bir yönetmelik oluşturulması veya her bir belediye tarafından oluşturulmasının zorunlu hale getirilmesi,

• Norm kadro için belirlenen Belediye grubuna göre başkan yardımcısının asgari öğrenim durumu belirlenmeli ve gruba göre yetki ve sorumluluklar standart hale getirilmelidir. Örneğin fen işleri müdürlüğünün bağlı bulunduğu başkan yardımcısının yetki ve sorumluluklarının belli olması

#### **Kurumsallaşmaya İlişkin Öneriler:**

- Kurumsal hafızayı oluşturan süreçlerin gerekliliği,
- Hiyerarşinin işletilmesi ve kurumsallaşmanın oturması gereği,
- Başta olmak üzere iş ve işlemlerinde başkanın özen gösterilmesi,
- Atamalarda öncelikle liyakate, bilgiye, tecrübe ve performansa bakılması,
- Personel hareketliliğinde takdir hakkının ölçütleriyle ortaya konulabilir şekilde kullanılması,
- İş tanımı ile ilgili yeni çalışmalar yapılması,
- Meclis üyesi başkan yardımcılar gibi memur statüsündeki yardımcılardan meclise girme, görüşmelerde söz alma hakkı verilmesi,
- Görev devralma ve devretme teamüllerinin oluşması

#### **Personel Rejimine İlişkin Öneriler:**

- Personelin seminer ve eğitimleri artırılması,
- Büyükşehir belediyesi genel sekreter yardımcılarını veya daire başkanları ile aynı özlük haklara kavuşturulması için kanuni düzenleme yapılması,
- Temsil giderleri için ödenek verilmesi; makam tazminatı artırılması, maaşların nüfus oranlarına göre düzenlenmesi; fazla mesai ücretleri konulması, ek göstergelerin yeniden düzenlenmesi; mezuniyete göre emeklilik göstergesinde veya derecesinde farklılaşma sağlanması,
- Başkan değiştiği zaman değişen yardımcılardan yine aynı saygınlıktaki kamu kadrolarında değerlendirilmesi,
- Maaş ve emeklilik gibi özlük hakları düzenlenmesi... Örneğin, ek gösterge puanı 3000'dir. Maaşlar 4300 TL civarındadır. Büyükşehir Belediyesi bağlı bir daire başkanı 3600 ek gösterge, 5500 TL civarı maaş almaktadır. Emeklilik için de başkan yardımcısı 2230 TL emekli maaşı alırken büyükşehir Belediye daire başkanı 3500 TL emekli maaşı almaktadır.

### **V. Değerlendirme**

Öncelikle üzerinde durulması gereken husus; iki görevlendirme yolu arasındaki farklardır. Bunlar; atanma ölçütleri, memuriyet haklarına sahip olma ve kadro sonrasındaki haklar gibi hususlarda belirginleşmiştir. Ayrıca başkanın mevzuat gereğince memur statüsündeki başkan yardımcılarını vekâlet bırakamazken vekâleti belediye meclis üyesi olan yardımcılara bırakabilmesi bu iki görevlendirme arasında gözlemlenecek temel bir farktır.



Mevzuattan edinilen bilgiler ve katılımcı yorumları ışığında başkan yardımcılığı kadrosunun kolayca el değiştirebildiği görülmektedir. Bu da kadroda bulunanları çeşitli zorluklarla karşı karşıya getirmektedir. Kadronun, başkan yardımcılığına bazı memurların şeflik ve müdürlük için gerekli sınav şartını sağlamadan da atanabilmeleri için kullanılmasının sıkça Belediyelerdeki etik dışı uygulamalara örnek oluşturduğunun altı çizilmelidir. Başkan yardımcılığı için memurlar arasından atama yapılırken bu memurun bir müdürde aranan şartları taşıması gerekmektedir. Bu şartları taşıyan kimseler arasından yardımcı seçmek veya atamak elbette başkanın takdirindedir.

Sınav şartı hariç tüm şartları taşıyan bir memur başkan yardımcılığı kadrosuna atandıktan sonra müdürlük (ön lisans mezunu olanlar için şeflik) kadrolarına geri döndürülebilir. Bu kadrolara, asaleten atanmaları halinde bu kişiler için bu kadrolar, kazanılmış hak teşkil eden kadrolara dönüşür.

Çünkü *Mahalli İdareler Personelinin Görevde Yükselme ve Unvan Değişikliği Esaslarına Dair Yönetmelik*'in 20/c fıkrası şu şekildedir:

*“Bu Yönetmelik kapsamı dışında bulunan daha üst görevlerde, en az altı ay süreyle çalışmış olanlar, aranan şartları taşımaları kaydıyla, bu Yönetmeliğin 5 inci maddesinde yer alan “yönetim”, (Değişik ibare: RG-7/5/2014-28993) “araştırma, planlama ve savunma hizmetleri” (Mülga ibare: RG-7/5/2014-28993) (...) hizmetleri gruplarında gösterilen kadrolara sınavsız atanabilir. Bu Yönetmelik kapsamındaki diğer kadrolara sınavsız atanmak için altı ay çalışmış olmak şartı aranmaz.”* Bu hükümde, belediyelerin şartları taşıyan bir memuru, önce belediye başkan yardımcılığına atayıp daha sonra müdür, amir, şef, uzman kadrolarına atama hakkını altı ay çalışma şartına bağladığı görülmektedir. Bir görüşe göre kişilerin, başkan yardımcılığına atanıp hülleyle başka kadrolara atanmasının kısmen zorlaştırılmak istendiği düşünülmektedir (Karakaya, 2011b: 33). DMK'na ve *Kamu Kurum ve Kuruluşlarında Görevde Yükselme ve Unvan Değişikliği Esaslarına Dair Genel Yönetmeliği*'ne dayanmasına rağmen bu yönetmeliğin onlardaki ilgili hükümleri hukuka aykırı olarak daralttığı, süre şartı sağlanmadan başka görevlere atama yapılabileceği belirtilmiştir (Güngör, 2014: 39-40).

Son olarak da anket çalışmasında çözüm önerilerini aktarmak hususunda memur başkan yardımcılarının (%72), meclis üyesi başkan yardımcılarının (%49) daha çok katılımcı olmaları dikkat çekicidir. Bu veri, seçilmedikleri halde demokratik bir kurumun kalitesini arttırmaya katkı sağlamak için memurların da çok katılımcı olabileceği şeklinde yorumlanabilir.

## VI. Sonuç

Çalışmanın en başında ortaya konan varsayımlar hem eski hem yeni mevzuatın karşılaştırılması hem de belediye başkan yardımcılarının katılımıyla gerçekleşen Türkiye'de ilk kez yapılan anket bulguları ile doğrulanmaktadır. Bu bulgulardan yola çıkarak bazı sonuçlara varılmaktadır.

Belediye başkan yardımcılığı, hem demokratik şekilde seçilmiş belediye meclis üyeleri hem belediye idaresindeki atanmış memurların birlikte çalışma hakkına sahip oldukları özel bir görev alanıdır. Aynı özelliğe sahip başka bir görev örneği olmadığından benzersizdir. Bu yerel demokrasi için önemli bir fırsattır. Hem meclis üyeliği yoluyla hem memuriyet yoluyla çevresel değişimler karşısında uyumlu, konusunda uzman ve tecrübeli kimselerin bu kadroda beraber çalışmasıyla kentin potansiyeli önemli ölçüde ortaya çıkacaktır. Ancak çalışmada daha önce belirtildiği gibi kadro bir idari kademe değil bir geçiş kademesi olarak değerlendirilmektedir. Elbette Başkan'ın takdir yetkisini kullanarak görevlendirdiği kimseler olan yardımcılardan başkanın görev süresine tabi olması doğaldır. Ancak kısıtlı sürede görev ifa edilse de burada çok önemli bir rol söz konusudur. Sorunun gündeme gelmesi, yasalaşma, uygulamalar/çıktılar, sonuçlar aşamalarından oluşan siyasa döngüsünde, özellikle de sorunun gündeme gelmesi ve uygulama aşamalarında, belediye siyasetlerinde çok etkili bir rol almaktadırlar. Başkanın siyaseten temsilcilik yapmasından yetişemediği alanlarda başkan yardımcılarını pek çok iş yüklenmektedirler. Belediyenin yürüttüğü işleri takip etmek, sorunları tespit etmek ve uygun çözümler aramak, stratejik planlar ve bütçenin oluşturulmasına destek vermek, vatandaşların belediyeden beklentilerini öğrenmek gibi pek çok işi yapmak ve bunların raporlarını başkana sunmaları gerekmektedir. Bu açıdan belediyenin hizmet politikaları için önem arz eden bu kadrolara atananların gerekli tecrübeyi ve ehliyeti sahip olması, politika oluşumunu ve uygulamalarını önemli oranda değiştirecektir. Son kertede yerel hizmet kalitesine çıkan faturanın ağır olmaması için başkan yardımcılarının yetkinliğini ve performansını öne çıkaracak olan uzmanlığa ve deneyimli işgücüne dayalı bir yapının oluşması sağlanmalıdır. Konusunda donanımlı, yetenekli kişilerin başkan yardımcılığı yapmaları ile yerel hizmet kalitesinin artışı örtüşecektir. Bu varsayım elbette bir seçkincilik, körü körüne “teknokratlığı desteklemenin” ötesindedir. İdarelere kamu görevlilerinin naklen atanmaları konusunda takdir yetkisi tanınmıştır. Atama veya görevlendirmedeki *takdir hakkı* keyfiyeti değil yeterliliği sağlayan seçeneklerden birini öne çıkarmakla ilgilidir. Bu yetkinin kullanımı kamu yararı ve hizmet gerekleriyle sınırlıdır. Bu nedenle de takdir hakkının yargı denetimine tabi bulunduğu idare hukukunun bilinen ilkelerindedir. Başkanın halk iradesinden doğan atamadaki veya görevlendirmedeki takdir yetkisi, kamu hizmeti için çalışacaklarda liyakat ihtiyacına ve liyakatli kişilerin de idarede devamlılıklarını sağlamaya gölge düşürmemelidir. Bu hususlar yerel yönetimin rekabet edebilirliğinde belirleyicidirler.

Başkan adayları, adaylıkları müddetince partisinin meclis üyesi aday kadrolarını hazırlamakta bu açıdan da etkili olma mücadelesinde olmalıdırlar. İdarenin başına geçtikten sonra da memurların içinden şartların sağlayanlar içinde donanımları öne çıkaran atamalarla üst yönetimin vizyonunu gerçeğe dökmelidir.

Tüm bunlar vatandaşın her gün en yakın çevresi içinde tükettiği yerel hizmetlerin kalitesi için bir gerekliliktir.

Siyasetin doğası ve yerel siyasetin icra edilebilmesi ile kurumsal gücün artması ve kurumsal hafızanın korunması dengelenmelidir.

Çalışma, yardımcılarının sahip olması gereken donanım ve deneyimin “başkanı dizginleme potansiyeli” taşıdığı veya bir “iç vesayet odağı” olduğu sonucuna varmamıştır. Vardığı nokta bu özelliklerin başkanın “sağ kolunun güçlendireceği” önerisidir. İdareciliğin icapları ile demokrasi değerleri zıt değil, birbirlerini tamamlayıcı büyüklüklere sahiptir. Bu minvaldeki tüm tutumlar belediyecilik değerlerinin üretilmesi yolunu açacaktır.

### Kaynaklar

- 1580 sayılı Belediye Kanunu (14.04.1930/1471 sayılı Resmî Gazete/Mülga).  
 5335 sayılı Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, (27.4.2005/25798 sayılı Resmî Gazete).  
 Acar, A. (1995), “Belediye Başkan Yardımcılığı”, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi, 4, (3), ss. 37–45.  
 Belediye ve Bağlı Kuruluşları ile Mahalli İdare Birlikleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelik, (22.02.2007/26442 sayılı Resmî Gazete).  
 Belediye ve Bağlı Kuruluşları ile Mahalli İdare Birlikleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik (10.04.2014/28968 sayılı Resmî Gazete).  
 Büyükşehir Belediyelerinin Yönetimi Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulü Hakkında Kanun (27.6.1984/330 sayılı Resmî Gazete).  
 Danıştay, Beşinci Daire E. 2003/4864, K. 2005/402, Tarih: 31.01.2005, emsal.danistay.uyap.gov.tr/ , (Erişim: 15.11.2017).  
 Danıştay, Beşinci Daire, E. 2005/4467, K. 2007/76, Tarih: 24.01.2007, emsal.danistay.uyap.gov.tr/ , (Erişim: 05.09.2015).  
 Doğanyigit, S., Kocaman, U. ve Çelik, M. L. (2015), Emsal Yargı Kararları Işığında Belediye Sorunları Rehberi, Seçkin Yayıncılık, 5. Baskı, Ankara.  
 Dönmez, M. (2008), “Belediye Meclisi Üyesi Kökenli Başkan Yardımcılarının Belediye Başkan Vekili Olarak Görevlendirilip Görevlendirilemeyeceği ve Bunların Ödenek ve Vekâlet Durumları”, İller ve Belediyeler Dergisi, (722), ss. 24–26.  
 Güneş, H. (2014), “Belediye Başkan Yardımcılığı”, Belediye Mevzuatı, Haz. Erkan Karaaslan, BEKAD Yayınları, Antalya, ss. 219–227.  
 Güngör, H. (2014), Belediye Teşkilatı ve Personel İstihdamı, KontDER Yayınları, Ankara.

- Güvenç, C. (1993), “Belediyelerde Başkan Vekilliği, Meclis Başkan Vekilliği ve Başkan Yardımcılığı”, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi, 2 (4), ss. 49–69.
- Karaaslan, E. (2014), “Belediye Meclis Üyeleri ve Belediye Meclis Üyesi Belediye Başkan Yardımcılarının Sosyal Güvenliği”, Yeni Personel Hukuku, Erkan Karaaslan ve Mahmut Çolak, BEKAD Yayınları, Antalya, ss. 29–36.
- Karakaya, S. (2011a), “Belediye Başkan Yardımcısı ve Vekili”, Türkiye Belediyeler Birliği (TBB) Eğitim Slaytları, www.tbb.gov.tr (Erişim: 19.04.2015).
- Karakaya, S. (2011b), “Görevde Yükselme”, TBB Eğitim Slaytları, 2011, www.tbb.gov.tr, (Erişim: 19.04.2015).
- Karakaya, S. (2012), “Personel Yönetiminde Kadro Sistemi ve Norm Kadro Uygulamaları”, TBB Eğitim Slaytları, www.tbb.gov.tr, (Erişim: 19.04.2015).
- KontDER-Mahalli İdare Kontrolörleri Derneği, Soru-Yanıt Platformu, www.kontder.org.tr/SORUYANIT/FR\_ARA.ASP?TYPE=ADVANCED&DO=SEARCH&SESSID=100901549253, (Erişim: 20.05.2015).
- Mahalli İdareler Personelinin Görevde Yükselme ve Unvan Değişikliği Esaslarına Dair Yönetmelik (04.7.2009/27278 sayılı Resmî Gazete) Milliyet Gazetesi, “Çalışmadan 5 Bin 193 TL Maaş Alıyorum Diyen Başkan Yardımcısı İstifa Etti”, 10.05.2014 tarihli gazete <http://www.milliyet.com.tr/calismadan-5-bin-193-tl-maas-aliyorum-tokat-yerelhaber-189924/>, (Erişim: 17.09.2015).
- Nalbant, A. (1997), Üniter Devlet: Bölgeselleşmeden Küreselleşmeye, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Sayıştay 1. Daire (2004), Dosya No: 28611, Tutanak No: 29128, Tutanak Tarihi, 20.2.2007, <https://www.sayistay.gov.tr/tr/kararlar/tkk/?krr=252>, (Erişim: 06.09.2015).
- Sayıştay 2. Daire (2009b), Dosya No: 35401, Tutanak No: 39961, Tutanak Tarihi: 27.1.2015, <https://www.sayistay.gov.tr/tr/kararlar/tkk/?krr=9541> (Erişim: 06.09.2015).
- Sayıştay 3. Daire (2009a), Dosya No: 37997, Tutanak No: 39222, Tutanak Tarihi: 17.6.2014, <https://www.sayistay.gov.tr/tr/kararlar/tkk/?krr=9040> (Erişim: 06.09.2015).
- Sayıştay 6. Daire (2008), Dosya No: 38372, Tutanak No: 39009, Tutanak Tarihi: 13.5.2014, <https://www.sayistay.gov.tr/tr/kararlar/tkk/?krr=8376>, (Erişim: 06.09.2015).

- Türkiye İstatistik Kurumu (TUIK), (2014), “Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları Bülteni”, Sayı: 18616, 28.01.2015, [www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18616](http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18616), (Erişim: 15.08.2015).
- Yazıcıoğlu, H. ve Erdoğan, S. (2004), SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri, Detay Yayıncılık, Ankara
- Yüksek Seçim Kurulu (YSK), (2014), Seçim Arşivi: 30.03.2014 Mahalli İdareler Genel Seçimleri, <http://www.ysk.gov.tr/>, (Erişim: 13.01.2016).

**EK: SORU KÂĞIDI ÖRNEKLERİ**  
**Memur Statüsünde Belediye Başkan Yardımcıları için**  
**Anket Soru Kâğıdı Örneği**

\* Gerekli

**Açıklama:** Bu anket, belediye başkan yardımcılarının profilini tespit etmek üzere hazırlanmıştır. Bu anket ile kişisel bilgileriniz (konum, e-posta adresi, kimlik vb.) istenmemekte veya bilginiz dışında toplanmamaktadır. Katkınız için teşekkür ederiz.

1. Cinsiyetinizi Belirtiniz\*

**Bay Bayan**

2. Yaşınız? \*

*Lütfen Yaşınızı Belirten Aralığı Seçiniz. Yaşınız 30'un altında ya da 70'in üstünde ise aşağıdaki "Diğer" seçeneğinde yaşınızı belirtiniz.*

**30-35; 36-40; 41-45; 46-50; 51-55; 56-60; 61-65; 66-70; Diğer:**

3. Eğitim Durumuzu Belirtiniz \*

*Lütfen, son mezun olduğunuz eğitim kurumunu işaretleyiniz.*

**Yüksekokul (2 Yıllık Ön lisans) Mezunu, Üniversite Mezunu, Yüksek Lisans (Master) Mezunu, Doktora Mezunu**

4. Göstergenizi (Rakam olarak, Nokta, Virgül koymadan ve TL İbaresini Kullanmadan) Belirtiniz.\*

*Geçim koşullarının tespiti amacıyla sorulmuştur.*

5. Maaşınızı (Rakam olarak, Nokta, Virgül koymadan ve TL İbaresini Kullanmadan) Belirtiniz.\*

*Geçim koşullarının tespiti amacıyla sorulmuştur.*

5. 1. Derecenin Kaçınıcı Kademesinde Olduğunuzu Belirtiniz\*

*(Başkan yardımcılığı 1. derece bir kadrodur.) 1. derecenin hangi kademesinde olduğunuzu lütfen belirtiniz.*

**1 2 3 4**

6. Başkan Yardımcılığı Kadrosunda Bulduğunuz Süre Ne Kadardır? \*

*Lütfen Belirtiniz.*

**1 Yıldan Az, 1-5 Yıl Arasında; 6-10 Yıl Arasında, 11-15 Yıl Arasında, 16-20 Yıl Arasında, 21-25 Yıl Arasında, 26 ve Üstünde**

7. Şu Anda, Sizi Atayan Başkanla mı Yoksa Farklı Bir Başkanla mı Çalışıyorsunuz? Lütfen Belirtiniz \*

*Başkan değişse de belediye başkan yardımcılarının görevlere devam edip etmediğini tespit etmek amacıyla bu soru hazırlanmıştır.*

**1-Beni Atayan Başkanla Çalışıyorum**

**2-Farklı Bir Başkanla Çalışıyorum**

8. Başkan yardımcılığından Önceki Görevinizi Belirtiniz.\*

9. Çalışma Hayatınız İçinde Belediye Başkan Yardımcılığı Kadrosuna Bir Defadan Fazla Atandınız mı?\*

Birden fazla defa atandıysanız bu zaman aralığında bulunduğunuz görevinizi aşağıdaki "Diğer" seçeneğinde belirtiniz.

**1-Evet 2-Hayır 3-Diğer: ...**

10. Belediye Başkan Yardımcılığı Kadrosunda Yaşadığınız Güçlükler Nelerdir?\*

11. Bu Güçlüklerin Aşılması için Değişiklik Önerilerinizi Alabilir miyiz?

**Belediye Meclis Üyesi belediye Başkan Yardımcıları İçin Anket Soru Kâğıdı Örneği**

\* Gerekli

**Açıklama:** Bu anket, belediye başkan yardımcılarının profilini tespit etmek üzere hazırlanmıştır. Bu anket ile kişisel bilgileriniz (konum, e-posta adresi, kimlik vb.) istenmemekte veya bilginiz dışında toplanmamaktadır. Katkınız için teşekkür ederiz.

1. Cinsiyetinizi Belirtiniz.\*

**Bay Bayan**

2. Yaşınız?\*

*Lütfen yaşınızı belirten aralığı seçiniz. Yaşınız, 70'in üstünde ise aşağıdaki "Diğer" seçeneğinde yaşınızı belirtiniz.*

**25–30; 31–35; 36–40; 41–45; 46–50; 51–55; 56–60; 61–65; 66–70 Diğer:**

3. Eğitim Durumunuzu Belirtiniz. \*

*Lütfen, son mezun olduğunuz eğitim kurumunu işaretleyiniz.*

**İlkokul Mezunu, İlk Öğretim Mezunu, Lise Mezunu, Meslek Lisesi Mezunu; Yüksekokul (2 Yıllık Ön lisans) Mezunu; Üniversite Mezunu, Yüksek Lisans (Master) Mezunu, Doktora Mezunu**

4. Mesleğinizi Belirtiniz.\*

*Cevabınız "Serbest Meslek" ya da ankette öngörülmeleyen bir meslek ise lütfen aşağıdaki "Diğer" seçeneğinde açıklayınız.*

**Avukat, Doktor, Eğitimci/Akademisyen, Mühendis/Mimar, Emekli, Serbest Meslek, Diğer: ....**

5. Ödenek Miktarınızı (Rakam olarak, Nokta, Virgül koymadan ve TL İbaresini Kullanmadan) Belirtiniz.\*

*Mali koşulların tespiti amacıyla sorulmuştur.*

6. Başkan Yardımcılığı Kadrosunda Bulduğunuz Süre Ne Kadardır? \*

*Lütfen Belirtiniz*

**1 Yıldan Az, 1–5 Yıl Arasında, 6–10 Yıl Arasında, 11–15 Yıl Arasında, 16–20 Yıl Arasında, 21–25 Yıl Arasında, 26 ve Üstü**

7. Siyaset Hayatınız İçinde Belediye Başkan Yardımcılığı Kadrosuna Bir Defadan Fazla Atandınız mı?\*

**1-Evet 2-Hayır**

8. Belediye Başkan Yardımcılığı Kadrosunda Yaşadığınız Güçlükler Nelerdir?\*

9. Bu Güçlüklerin Aşılması İçin Önerileriniz Varsa Alabilir miyiz?

**COMPARING THE EFFECT OF TWO-DIMENSIONAL DISPLAY AND  
THREE-DIMENSIONAL TRY ON TECHNOLOGIES ON THE  
CONSIDERATION SET FORMATION AND FINAL CHOICE ON THE  
WEBSITES**

*Ayşegül SAĞKAYA GÜNGÖR\**  
*Tuğçe OZANSOY ÇADIRCI\*\**

**Alınış Tarihi: 03 Kasım 2017**

**Kabul Tarihi: 21 Haziran 2018**

**Abstract:** The conceptualization of virtual three-dimensional experiences has emerged lately because advancements in the technology have led to immersive experiences in virtual environments. This new technology enables users to get the information about a product that is very similar to the real product examination. On the other hand, there is already an online display opportunity that is familiar to the online customer, i.e., two dimensional (2-D) product view. A laboratory experiment was conducted to explore what difference Virtual try-on (3-D try-on) technology creates in the consideration set formation and final choice decision (which are based on consideration set theory) compared to the 2-D product display in the website of a well-known international company. The experiment was conducted with the participation of the university students. The results revealed an increase in the number of products taken into the consideration set, and a significant increase in the probabilities of the products to be taken into the consideration set, favoring the 3-D try-on technology in both cases. However, a statistically significant difference was not observed in the final choice outcome. The possible reasons are discussed, along with theoretical and practical implications of the study.

**Keywords:** 3-D Try-On Technology, 2-D Display Technology, Augmented Reality, Consideration Set Theory, Logistic Regression

**WEB SİTELERİNDE KULLANILAN İKİ BOYUTLU ÜRÜN  
GÖRÜNTÜLEME TEKNOLOJİSİ İLE ÜÇ BOYUTLU ÜRÜN DENEME  
TEKNOLOJİSİNİN DEĞERLENDİRME KÜMESİ OLUŞUMUNDAKİ VE  
SATIN ALMA KARARINDAKİ ETKİSİNİN KARŞILAŞTIRILMASI**

**Öz:** Teknolojideki ilerlemelerin sanal ortamlarda tüketiciyi içine alan deneyimlere imkân sağlaması, son zamanlarda sanal üç boyutlu deneyimin kavramsallaştırılmasına yol açtı. Sanal üç boyutlu ürün deneme (3-D deneme) teknolojisinin, iki boyutlu ürün görüntülemeye kıyasla, ürünün dikkate alınanlar kümesine girmesinde ve son seçim kararında bir fark yaratıp yaratmadığını keşfetmek amacıyla tanınmış uluslararası bir şirketin web sitesi kullanılarak bir laboratuvar deneyi tasarlanmıştır. tanınmış bir uluslararası şirketin web sitesi. Deney, üniversite öğrencilerinin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Sonuçlara göre; dikkate alınanlar kümesine dahil edilen ürün sayısında ve bir ürünün dikkate alınanlar kümesine girme olasılığında üç boyutlu ürün deneme teknolojisi anlamlı bir fark yaratmaktadır. Ancak, son seçim kararında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir. Olası sebepler, araştırmanın teorik ve pratik sonuçları ile birlikte çalışmada tartışılmıştır.

\* Işık University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Management

\*\* Yıldız Technical University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Management



*Anahtar Kelimeler: 3-D Ürün Deneme Teknolojisi, 2-D Ürün Görüntüleme Teknolojisi, Arttırılmış Gerçeklik, Küme Teorisi, Lojistik Regresyon*

### **I.Introduction**

The concept of immersive virtual experiences has been introduced with the development of multisensory online experiences. Although two dimensional (2-D) product displays are still the dominant type, online retailers begin to incorporate sensory technologies into their e-stores. The most attention-grabbing of all is augmented reality (AR); which is an interactive tool which complements physical environment with virtual attributes (Javornik, 2016). There are different types of implementations of AR, in the form of virtual mirrors, virtual catalogs, and 3-D virtual try-on.

As a new and promising technology, 3-D virtual try-on technology (referred as 3-D try-on in the study) enables consumers to experience a product that is very similar to the direct product try-on. With the help of visual sensors, real-world experience is replaced, and it may create a positive experience to stimulate purchase (Khakimdjanova and Park, 2005). Moreover, interactivity and engagement (Dierks, 2017), in addition to the entertainment value of the technology, enhance the virtual shopping experience. However, not much is known about how efficient the technology is, in inducing the purchase decision. The paper approaches 3-D try-on by studying consumer decision-making process and explores to which extent it contributes to the consideration set formation and final choice. While achieving the stated objectives, it compares 2-D classical display with 3-D try-on technology.

The study is grounded on the consideration set theory which defines the way consumers cope with complex purchase decisions. The theory operates with four consecutive sets; namely universal set, awareness set (knowledge set), consideration set, and the final choice; each of which is formed with the refinement of the previous one (Roberts, 1989). The approach of the study is based on the necessity of the consideration set formation before the purchase decision. The product has first to be included in the consideration set to be considered as a purchase alternative (Roberts and Lattin, 1991).

By introducing 3-D try-on as a tool to be used by the practitioners, and using the consideration set theory, we try to answer four different research questions related to the consideration set formation and final choice, detailed in the below sections. To answer these research questions, a laboratory experiment was conducted with the participation of the university students. The study narrows the research gap in the digital marketing and e-commerce area by answering one of the frequently asked questions by the scholars and practitioners about the items that should be offered to influence consideration set formation, thus final choice. To our knowledge, it is the first time that the consideration set theory is applied in the context of 3-D virtual technologies.

## II.Theoretical Background and Research Questions

### A. Consideration Set Theory

In an attempt to define how consumers cope with complex buying decisions, marketing scholars have introduced consideration set theory. The theory operates with the concept of consecutive sets formed during the decision-making process by the decision maker. The formation of successive sets is a sequential process to ease the complexity of decision-making (Betmann, 1979). In this multistage decision-making mechanism (Gensch, 1987), there is a successive perfection of alternatives considered (Roberts, 1989) to reach the best decision. The theory defines four nested, hierarchical sets: universal set, awareness set (knowledge set), consideration set, and the final choice (Figure 1).

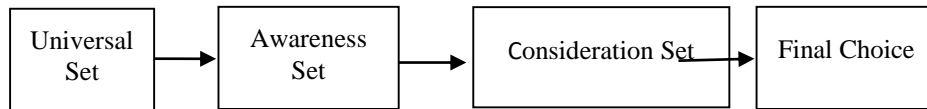


Figure 1. *Successive sets in consideration set theory*

**Universal set.** The first set that is formed by the introduction of a need of the consumer is the universal set. “The universal set refers to the totality of all alternatives (usually branded products or services) that could be obtained or purchased by any consumer under any circumstance” (Shocker et al. 1991: 182). These alternatives could be any product displayed in text, video, audio or image on the Web page, TV ad, magazine or radio ad (Ho and Tam, 2005). It is the largest set formed during the decision making process. The decision maker is not necessarily aware of all the available alternatives, and most of the time it is almost impossible. Therefore, it is only the part of the universal set that the consumer considers (Thill, 1992).

**Awareness set (Knowledge set).** The second set in the decision-making process is a subset of the universal set, thus contains less number of alternatives (Alba and Chattopadhyay, 1985). With the limited cognitive capacity, it is not possible for the consumers to be aware of all the possible alternatives in the market. This set includes alternatives that a consumer is “aware” at a given time (Shocker et al. 1991). It was also called as the retrieval set in the old studies (e.g., Kardes et al. 1993) since it includes the items that a given consumer can retrieve from the memory. The number and variety of the items in this set depend on the individuals' attention, processing capacity, expertise, and comprehension (Shocker et al. 1991). Depending on the attention and the processing capacity of the individual, it may contain the items that the individual is exposed at the time of decision making (e.g., a brand name in a supermarket) (Shocker et al. 1991).

**Consideration set.** After gathering enough information, consumers select a set of alternatives among the available ones to form the consideration set (Howard and Sheth, 1969). It consists of the items that more closely meet the immediate goal of the consumer than the others (Shocker et al. 1991). The items in this set are the limit to the purchase decision (Roberts and Lattin, 1991); and one item from this set would be the final choice. Stigler (1961) suggested that formation of consideration set is the result of the marginal cost of the search process. He stated that it is time to stop seeking more information when the marginal cost of search exceeds marginal benefits obtained from the search process. The size of consideration set varies, even in the exact time of decision making, depending on the number of alternatives available, level of task difficulty (Shugan, 1980) and cognitive processing capacity of the individual (Shocker et al. 1991). So, the content of the consideration set is dynamic. In the presence of 3-D technologies, characteristics that will affect the size of the consideration set should be combined with the characteristics of the people experiencing virtual features. That is because personal traits like self-congruence (Gabish, 2011) and cognitive involvement (Huang and Liao, 2014) have impacts on consumer responses.

To reach the final stage, a relatively simple criterion is used to refine alternatives at first, and then a detailed analysis of alternatives is undertaken by the consumer (Roberts, 1989). The refinement of the alternatives enables consumers to compare less number of items and requires less effort for the cognitive capacity to compare (Gensch, 1987; Shocker et al. 1991).

**Choice set.** The last set of the decision-making process is the choice set. It has a static form since the information collection process has come to an end at this stage. Among this set, one (or more than one) item will be purchased. And the process ends with a choice outcome.

#### *B. Three Dimensional (3-D) Try-on Technology in Online Retailing*

In need of new technologies that will enhance the online shopping experience, retailers explored the potential of three dimensional (3-D) displays of the products. The attempt is to create a real life-like shopping experience (Yaoyuneyong et al. 2014). It is possible to examine a product (clothes, accessories, etc.) on the consumer's body/face from multiple angles, since, with the help of a webcam, scanned part of the body is immersed on the screen (Pachoulakis and Kapetanakis, 2012).

According to the Huang and Liao (2014), AR technologies are persuasive that can create and deliver not only the functional benefits but also the experiential value. It is not only a technological tool but provides users with interactive and vicarious simulation experience. Since it holds hedonic and utilitarian values (Kim and Forsythe, 2007), it will lead to form a sustainable relationship with customers. Moreover, the immersive virtual experience can bring search attributes to the fore, rather than experience attributes. The more

search attributes and information value provided by the 3-D environment, compared to the 2-D environment, the less the risk perceived by the consumer (Shin and Baytar, 2014). Additionally, the format of presentation of a product can alter the perception of the product positively (Li et al. 2002; 2015).

Consideration set theory states the information collection necessity of the individual consumer to form the consideration set. The 3-D virtual try-on can provide extensive information, while it provides new options for content delivery, and the virtual product trials (Javornik, 2016). At the same time, a feeling of direct product experience can make the consumer feel like an actual presence in the virtual surrounding (Javornik, 2016).

Starting from the early dates, the concept took the attention of the researchers. It is not only 3-D try-on, but also virtual mirrors, augmented reality, and virtual catalogs are in concern of the theoreticians. Dating back to 2004, there are studies in the literature on 3-D body scan applications (Loker et al. 2004). 3-D try-on technology is considered as a variation of augmented reality (AR). Moreover, smart in-store technologies (i.e., smart/virtual mirror) are regarded as 3-D try-on. The studies mostly focused on how the AR technology is perceived as they work on different variables. To give some examples; researchers work on perceived enjoyment (Yaoyuneyong et al. 2016; Spreer and Kaltweit, 2014; Papagiannidis et al. 2014; Kim and Forsythe, 2007; Buelarca and Tamarjan, 2010; Rese et al. 2014), perceived usefulness and value (Poncin and Mimoun; 2014; Huang and Liao; 2015; Oh et al. 2008 ), and perceived risk (Kim and Forsythe, 2008; Yaoyuneyong e al. 2014; Shin and Baytar, 2014; In Shim and Lee, 2011). There are studies comparing 2-D and 3-D displays. Some focused on advertising (Li et al. 2002; 2015; Yaoyuneyong et al. 2016), or the effect of various constructs on purchase decision and effectiveness (Lee, 2012; Papagiannidis et al. 2014; Verhagen et al. 2013; Kim et al. 2017).

According to the previous literature, 3-D try-on technology provides the online user with an immersive shopping experience, has both functional (utilitarian) and hedonic benefits, and reduces perceived risk. Combining those perceived benefits with what the consideration set theory suggests, the current study poses the following research questions that will form the base of the study:

RQ1. Does 3-D try-on technology make any difference in the products' inclusion in the consideration set compared to 2-D display?

RQ2. If yes, how much does it increase the probability of the product to be included in the consideration set compared to 2-D display's probability?

RQ3. Does 3-D try-on technology make any difference in the product to be chosen as the final purchase compared to 2-D display?

RQ4. If yes, how much does it increase the probability of the product to be chosen as the final purchase compared to 2-D display's probability?

### III. Methodology

#### A. Participants

The sample consists of undergraduate students of a university. University students were found compatible for the purpose because they are one of the heavy user groups of the sunglasses, the product used in the experiment. Participants were randomly assigned one of the two groups. A total of 98 responds were obtained. Among this 98 responses; 50 has experienced 3-D try-on technology, while 48 has experienced 2-D product display. The average age of the participants was 21 (The age was asked as an open-ended question and stated as an exact number by the participants). The average hour spent online per week was more than 6 hours, while the average frequency of online shopping was 2-3 times/month. The average amount of money spent online per year was between 301-500 TL. And the average number of products bought last year was 5-6 products by the participants. Details of the sample characteristics are summarized in Table 1.

Table 1. *Sample Characteristics*

		2-D display (N <sub>1</sub> =48) (%)	3-D try-on (N <sub>2</sub> =50) (%)
Gender	Male	28 (58.3)	29 (58.0)
	Female	20 (41.7)	21 (42.0)
Income	0-2000	18 (37.5)	18 (36.0)
	2001-4000	28 (58.3)	14 (28.0)
	4001-6000	0 (0)	12 (24.0)
	6000+	2 (4)	6 (12.0)
Weekly time spent online (hr)	Less than 1	0 (0)	0 (0.0)
	1-3	8 (16.7)	4 (8.0)
	4-6	6 (12.5)	6 (12.0)
	6+	34 (70.8)	40 (80.0)
The frequency of online shopping	Everyday	2 (4.2)	1 (2.0)
	2-3 times/week	6 (12.5)	0 (0.0)
	Once/week	8 (16.7)	10 (20.0)
	2-3 times/month	12 (25.0)	14 (28.0)
	Once/month	6 (12.5)	8 (16.0)
Amount spent online/year	Less than once/month	14 (29.2)	19 (38.0)
	Less than 100	18 (37.5)	20 (40.0)
	101-300	16 (33.3)	10 (20.0)
	301-500	4 (8.3)	8 (16.0)
Number of products bought last year	500+	10 (20.8)	12 (24.0)
	None	2 (4.2)	6 (12.0)
	1-5	32 (66.7)	24 (48.0)
	6-10	8 (16.7)	10 (20.0)
	10+	6 (12.5)	10 (20.0)

### *B. Procedure*

The effectiveness of 2-D display and 3-D try-on technologies in the formation of users' consideration set is the main theme of this research. Building on the definition of Li et al. (2002: 46; 2015: 154), in the current study, 3-D try-on technology was operationally defined as "a user-controlled product image in which consumer is immersed in the experience with the help a webcam, and may rotate and move the product for detailed inspection". 2-D product display is defined as "a non-interactive static product image presented for inspection, an ordinary indirect non-interactive experience."

The study explores which technology is most likely to influence consumers' product inclusion in the consideration set, and final purchase decision. To measure the effectiveness of two different technologies, a laboratory experiment was conducted. The experiment was designed by using an actual website of a well-known international company that has both 2-D display and 3-D try-on technology online. In a real setting, it is not possible to control all external factors, but the advantageous point is in the realism of the experimental setting (Waiguny et al. 2013). A natural setting ensures external validity.

The product on the website used for the experiment was sunglasses. Sunglasses were considered as a suitable product for the purpose, because 1) Prior to buying sunglasses, people want to try them on, 2) Since it is a self-expressive and status signaling product (Kassim et al. 2016), it is one of the high involvement products for which people generally ask for more information, 3) Sunglasses are in common use during summer time 4) Sunglasses are considered as a neutral product type which implies no gender differences in use (Gupta et al. 2000).

The study was completed in two parts. At the first part, participants were asked to enter the Website in which the experiment would be conducted. In the website, at the different sessions, a group of participants experienced 2-D display; and another group experienced 3-D try-on technology, exactly under the same conditions. At the second part, participants required to fill an online questionnaire about their demographic information and their internet use and online purchase habits. And they required answering three questions about their wish to take more information about sunglasses and intention to buy (the exact questions are stated at the measurement of the dependent variables section), as well as the number of sunglasses that they put in the shopping basket.

At the 3-D try-on session, the participants viewed the 3-D try-on technology on the website. For 3-D try-on to operate, a camera was required. All the computers had internal cameras. Following the directions from the website, the participant needed to scan his/her face first. With the face mapping technology, the scanned face of the participant appeared on the screen. There were sunglasses at the bottom of the face image. After selecting sunglasses with a click on it, it was put on the face on the screen. Then, one could see the face from the front and could turn it left and right. Therefore it is possible to see the

face with sunglasses from almost all angles. A screenshot of the Web page, showing directions to create users' virtual model, is presented in Figure 1.

The second session which was the 2-D display experience was an ordinary one. It was not possible to put any sunglasses on. One could only view the sunglasses on the screen, and rotate it to see from different angles only.

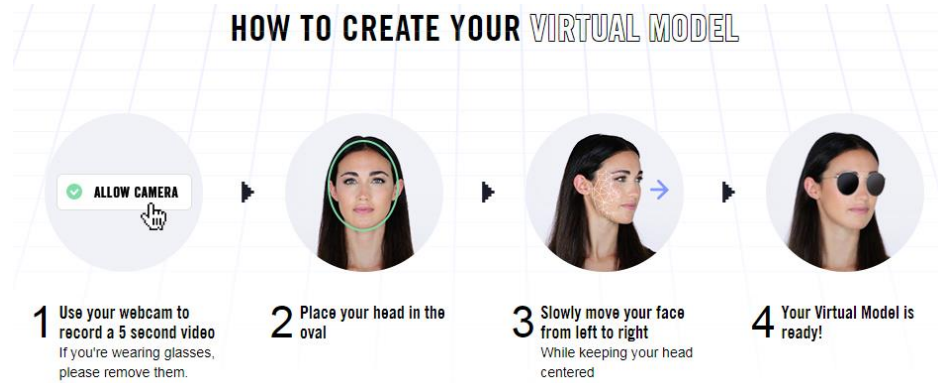


Figure 2. Directions to create your virtual model on 3-D try-on Website

### C. Measurement of Dependent Variables

Each experimental session took 20 minutes. Before the experiment participants were informed about their task which was to view the sunglasses (either on the screen or the face depending on the experimental scenario), and put some to the shopping basket if they wanted to and do nothing more. Then they were asked three questions to measure the dependent variables:

- 1) How many sunglasses did you put in your shopping basket?
- 2) Would you like to take more information about the sunglasses that you put into your shopping basket?
- 3) Would you like to buy any of the sunglasses which are in your shopping basket?

The first question gives information about the size of the consideration set while the set is formed. The second question was an indication of consideration set formation. They may require more information about the available glass colors of the sunglasses, UV-filter capability, whether the glasses are polarized, etc. According to the theory, when people require more information, they are moving from awareness set to the consideration set. The third question is a direct question to final purchase choice. Answers to the latter questions were binary variables ( $Yes=1$ ;  $No=0$ ). We are expecting these two questions would be answered differently by two groups that lived through two different experiences on the website.

#### D. Controls

Since participants' online experience and online commercial activity can affect their behavior and acceptance of two different technologies, the similarity analysis of two groups of these variables are required. For the purpose, Pearson chi-square test was conducted to explore similarities and differences between two groups. According to the results, two groups were similar on all measured dimensions (See Table 2).

Table 2. Results of the analysis of similarities and differences between two experiment groups

	Gender	Age	Weekly time spent online (hr)	Freq. of online shopping	Amount spent online/year	Number of products bought last year
Chi-square	3.657	16.61	1.709	5.403	1.483	2.163
Df	1	12	2	4	3	3
P	0.08	0.165	0.425	0.248	0.686	0.539

#### E. Findings

*Consideration set formation.* A two-way analysis of variance (ANOVA) was conducted with the presence of 2-D display or 3-D try-on technologies as the independent variables, and the number of sunglasses put in the basket as the dependent variable. When the results are compared, participants who experienced 2-D display had a mean value of 1.75 sunglasses on the shopping basket, whereas the mean value was 2.52 for the ones who experienced 3-D try-on technology. According to the results, participants wanted to consider more number of sunglasses when they use 3-D try-on compared to the 2-D display ( $F(1,95) = 13.434$ ;  $p < 0.01$ ). The result of ANOVA analysis is displayed in Table 3.

Table 3. Results of ANOVA Analysis

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4.581	1	4.581	13.434	0.006
Within Groups	32.398	95	0.341		
Total	36.980	96			

To predict the probabilities to take the sunglasses into the consideration set, a logistic regression analysis was conducted with the dependent variable being the answer to the question of "Would you like to take more information about the sunglasses that you put into your shopping basket?"



According to the logistic model, the presence of 2-D display or 3-D try-on technology had significantly different effects on the dependent variable (-2LL=61,403;  $\chi^2=6.015$ ; df=1; p=0.014). The model had 67.3% correct classification. The statistical significance of Wald statistics has proved the relationship between the type of technology used and the intent to take the sunglasses into the consideration set (Table 4). The B being a positive number (1.455) implied an increase in the probability to put the sunglasses in the shopping basket (consideration set) when the 3-D try-on technology was implemented.

Although the used technology made a difference, the explained variance was 15.5% (Nagelkerke  $R^2=0.155$ ). The small value of variance implied the effect of other variables on the dependent variable (Crow 2006, s. 32). This result is not unexpected since the study focuses on the effect of only one variable, which is the use of 2-D display vs. 3-D try-on technology. Anyhow, it has been proven that the different technologies used have different effects on consideration set formation.

Table 4. *The summary of the logistic regression model for consideration set formation*

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp (B)
Technology used (2D vs 3D try on)	1.455	0.613	5.630	1	0.018	4.286
Constant	-0.511	0.422	1.468	1	0.000	0.600

To calculate the probabilities logit and odds were calculated from the logistic model. According to the results, 3-D try-on display of the products has a higher probability (72%) to be taken into consideration set compared to 2-D display (62%). The probability calculations are depicted in Table 5. There is a difference of 10% which is a significant difference proven by the chi-square test beforehand ( $\chi^2=6.015$ ; df=1; p=0.014).

Table 5. *Probability calculations for consideration set formation*

	2-D display (x=0)	3-D try-on (x=1)
Logit <sup>a</sup>	-0.511	0.944
Odds <sup>b</sup>	1.66	2.57
Probability <sup>c</sup>	0.62	0.72

<sup>a</sup>Logit=-0.511+1.455x

<sup>b</sup>Odds = e<sup>logit</sup>

<sup>c</sup>Probability= odds/(1+odds)

*Final choice.* A logistic regression analysis was conducted with the 2-D display, 3-D try-on technologies as the independent variables. The purchase intention of any sunglasses was used as the dependent variable. Results showed that, when the intention to buy sunglasses from the Website is considered, the percentage of participants that wanted to buy was more in 3-D try-on technology (60.5%) compared to 2-D display (52%). Although there was 8.5% increase in the percentage of participants that wanted to buy sunglasses in the presence of 3-D try-on technology, the difference was not statistically significant ( $\chi^2=0.551$ ;  $df=1$ ;  $p=0.458$ ). At the same time, as can be observed in Table 6 the coefficients in the model did not show any statistical significance. It can be concluded that 2-D display and 3-D try-on technologies do not make any difference in the purchase intention of consumers, for the time being. The results and the possible explanations are discussed further in the discussion section.

Table 6. *The summary of the logistic regression model for final choice*

	B	S.E.	Wald	df	Sig	Exp(B)
Technology used (2-D display vs. 3-D try-on)	0.431	0.581	0.549	1	0.459	0.650
Constant	0.511	0.422	1.468	1	0.226	1.667

#### IV. Discussion

The aim of the current study is to compare the effect of 2-D display vs. 3-D try-on technologies at an e-commerce Web site on consideration set formation and final purchase decision. We speculate that the possibility of inclusion of a product in the consideration set may have been altered by the introduction of 3-D try-on technology, which may result in an increase of the probability rather than a classical 2-D display that normally consumers use to view the product. Grounding on the consideration set theory, the empirical findings support part of our expectations. They indicate that 3-D try-on is effectively contributing to the products' inclusion into the consideration set. However, consumers are still looking for more evidence to select the product as the final purchase choice. Specifically, while the products are displayed in the classical 2-D setting, the probability to take the product into consideration set is 62%. However, when 3-D try-on technology is present, the probability significantly increases to 72% ( $\chi^2=6.015$ ;  $df=1$ ;  $p=0.014$ ). Unfortunately, the same is not observed in the final choice decision. No significant difference was detected between two different displays in the purchase decision.

In an online shopping experience, an ordinary Web site with 2-D display guides consumers with only visual sensors. However, with a 3-D display, a sense of real-life emerges, and the customer is taken into an immersive experience with a feeling of a presence of a real-product (Li et al. 2002; 2015). As a result, the feeling of immersion and the presence of the product, along with excitement

(Yaoyuneyong et al. 2016), leads the products' to be taken into the consideration set for further investigation.

Consideration set formation is expressed by the need for information collection. Sunglasses are high involvement products. Since they are expensive; status signaling and self-expressive (Kassim et al. 2016), consumers require detailed information, and try them on before purchase. 3-D try-on opportunity, combined with good visuals and easy use of technology, may guide the consumer's initial assessment of the product. Since at first a simple criterion is used to assess the alternatives available (it is to view the sunglasses on the virtual face, in this case) (Roberts, 1989), the item is taken into consideration set for detailed analysis. Moreover, it could be stated that the results of the findings could be generalized for high involvement products.

Related literature indicates that there is great risk perception of consumers while shopping online (Chiu et al. 2014; Nguyen et al. 2017; Kim and Peterson, 2017). It is most of the time the lack of trust, poor quality of visuals, insufficient information supply and the lack of sensory inputs that inhibit the online shopping experience. They all contribute to the risk perception of the shopper. The informative benefits supplied by the 3-D try-on technology that conveys product information in detail reduces the risk perception of the consumer (Kim and Forsythe, 2008; Shin and Baytar, 2014). The consumer acting on the reduced risk will include the product in the consideration set easier.

Contrary to the positive effect of 3-D try-on on consideration set formation, the technology is yet not that effective on the final choice. There are contradictory findings in the literature about the effectiveness of interactive technologies on the final choice. However, there is still evidence in the literature supporting our findings. In the study by Li et al. (2002; 2015); they discovered that 3-D or 2-D advertising display did not make any difference on purchase intention. According to Nah et al. (2011) product rotation, as a visual simulation, creates a sense of immersion and telepresence, and impacts affective and cognitive responses. The researchers did not state an effect on conative responses that include purchase intention of a product. Moreover, in their study on interactive technologies, specifically on augmented reality (AR), Kim and Lennon (2008) posit that both verbal and visual information affect brand knowledge and attitude, but online verbal representation has a greater effect on purchase intention. It suggests that visual 3-D try-on is not enough by itself for the final purchase decision. In addition to the above arguments, consumers perceive virtual try-on technology as more entertaining than functional, since the way items displayed on the screen (on the consumer body or face) is not helping much to show how the item would look on the consumers (Kim and Forsythe, 2008). Although informative, and causes the product to be considered, the 3-D try-on technology must still evolve, and it surely will. Huang and Liu (2013) suggest that visual cues have to be supported with aesthetics, entertainment and

service excellence has to be formed to persuade customers to change their behavior.

Given that the product used in the study is a high involvement product; the insignificant result for the final choice could also be attributed to the product type. Xu et al. (2015) suggested that information requirements of consumers are not same for different types of product. In their study, they differentiated between experience and search goods and suggested that it is more difficult for consumers to evaluate experience goods online, because of the need to feel the attributes. Related literature suggested that the sunglasses belong to the experience product type (Moon et al. 2008; Weathers et al. 2007). It can be inferred that the real-touch of the product is required to be purchased.

The study is conducted to narrow the research gap in the context of AR technologies regarding their effectiveness. According to the on-going theoretical discourse, perceived usefulness and perceived risk are two antecedents regarding the acceptance of any kind of technology, leading the purchase intention (Davis, 1989). In the online environment, as the information provided to the user increases, the risk perception decreases (Shin and Baytar, 2014), leading a confident purchase decision. The aim of the 3-D try-on is to provide a consumer a real-life like shopping experience with the extensive information delivery, product trial (Javornik, 2016), the feeling of telepresence and enjoyment (Yaoyuneyong et al. 2016). Therefore, it is concluded that 3-D try-on technology has the potential to reduce the perceived risk felt with the 2-D display, and increase the usefulness of online shopping with its hedonic and utilitarian benefits (Poncin and Mimoun; 2014).

The last but not the least, the 3-D try-on technology is quite a new technology which is making a considerable difference in the consideration set formation. Having seen the product on the face, although on the screen, makes the decision process easier for the consumer as the consideration set theory suggests.

*Theoretical contributions.* 3-D try-on technology is rather a new display method for electronic retailers. Although it has a great potential to be used as a differentiating strategy, there has been little research to assess the potential of 3-D try-on technology up to now. This study attempts to bridge the gap on the promising potential of 3-D try-on use, as well as to provide an extensible framework to investigate further the effectiveness of the 3-D try-on technology. The central aim of the current study was to investigate the effect of 2-D display and 3-D try-on technology in the consideration set formation and final buying decision. First of all, to our knowledge, it is the first time that the subject is under investigation, and that's why the findings are contributing to the literature.

Second, the study takes the consideration set theory as the base and refers to it in exploring the reactions of consumers in the presence of 2-D display or 3-D try-on technology. No study has been encountered during literature review applying consideration set theory to the 3-D try-on technology, or any other three

dimensional virtual technologies. The findings of the study explored the significant effect of 3-D try-on on consideration set formation. Since no ever colleague has ever worked on the subject before, the findings will certainly shed a light for the scholars in the future studies. On the other hand, the literature indicates that 3-D try-on does not create a significant difference in final purchase decision (Nah et al. 2011; Li et al. 2002; 2015). Our empirical results confirmed these findings.

Third, the study employed the logistic model to predict the probabilities in the formation of the consideration set. So, the theoretical contribution is not limited to point out the differentiating effects of different displays on a Web site, but also to predict the probabilities by calculating the exact percentage points.

*Practical contributions.* Today's e-marketplace has changed considerably with the introduction of the new tools at the disposal of the e-retailers. It is more information transparent, interactive and consumer engaged (Dierks, 2017). A new tool that contributes to these features is the 3-D try-on. Despite the lack of direct contact, 3-D try-on is a candidate to engender a real-life product experience (Overmars and Poels, 2015), as it has many advantages.

The first practical contribution of the study lies in the findings. Although, for the time being, the 3-D try-on does not make any difference for the final purchase decision, it is an effective tool in the consideration set formation, as the first step to the final purchase. By creating interactivity and engagement (Dierks, 2017), and unique customer experience (Huang and Liu, 2013), 3-D try-on could be one of the convincing technologies, inducing the final purchase. By helping the consideration set formation, it may also aid in multiple sales (Kim and Forsythe, 2008). Furthermore, an improved understanding of how 3-D try-on affects the consumers' consideration set formation may lead to the development of the technology to take further steps in the consumer buying decision process, such as final choice.

The most important drawback of the online shopping is the lack of direct product experience; i.e., the inability to try the product on in 2-D product displays. With the 3-D try-on, there is a feeling of direct experience of a product (Javornik, 2016), along with a sense of presence. It enables the consumers to view/try the product on, facilitating the evaluation of the product (Kim and Forsythe, 2008). This is the information gathered about the product, along with the direct experience-like feeling, that leads to the inclusion of the product in the consideration set. The study revealed that it should be improved to induce purchase decision.

The literature takes attention to the consumers' perception of risk while shopping online (Chiu et al. 2014; Nguyen et al. 2017; Kim and Peterson, 2017). It prohibits the consumers' engagement with shopping. The informative value of the 3-D try-on has the capacity to minimize the risk perception (Shin and Baytar, 2014). Thus the technology helps the consideration set formation also by reducing the risk.

*Limitations and Future Research Directions.* Just as any study, there are potential limitations that may cause the colleagues to be careful in approaching the findings of the study. First, the sample consisted of the university students. Although they are compatible with the product used in the experiment, with a different genre of the sample, different results may be obtained. Second, there may be a potential limitation caused by the product type used (sunglasses). Sunglasses are classified as an experience good (Moon et al. 2008). The results may be different with a search good. Repeating the experiment with other product types will lead to the further elaboration of the results. Third, we acknowledge the potential limitation caused by the experimental setting. Since there are almost no distractions in a laboratory setting, students tend to be more focused on the experiment. It is suggested as future research to apply the same scenario in a field setting. The current study explores the probabilities only. It may be another study to explore the content and the size of the consideration set in the presence of 3-D try-on. The findings of the study are limited to the consideration set theory which set the basis of the paper. 3-D try-on technologies are new both to the marketing literature and to the practitioners. Thus, it can be further explored with the help of the technology acceptance model (TAM), elaboration likelihood model (ELM), or the other models and theories that may be helpful.

Despite all the mentioned limitations, this paper represents a step to conceptualize the use and adoption of a relatively new area in online shopping.

### **V. Conclusion**

3-D try-on technologies used in e-commerce sites will be adopted if an only if their effect on consumer attitude and behavior are assured. The current work represents an effort to explore the effect of the technology on consumer behavior. While proving the superiority of 3-D try-on technology on consideration set formation, the work points out the difference between 2-D display and 3-D try-on technology. As suggested by the previous work (Dierks, 2017) and the current research, it is a technology that e-retailers can allocate resource to increase market share. Forthcoming research will enhance and elaborate the findings in virtual 3-D technologies while taking this study as a step.

### **References**

- Alba, J. W., and Chattopadhyay, A. (1985) "Effects of context and part-category cues on recall of competing brands", *Journal of Marketing Research*, p. 340-349.
- Bettman, J. R. (1979). *An Information Processing Theory of Consumer Choice*, Addison-Wesley, Reading, MA.
- Bulearca, M., and Tamarjan, D. (2010) "Augmented reality: A sustainable marketing tool", *Global Business and Management Research: An International Journal*, 2(2), p. 237-252.

- Chiu, C. M., Wang, E. T., Fang, Y. H., and Huang, H. Y. (2014) "Understanding customers' repeat purchase intentions in B2C e-commerce: the roles of utilitarian value, hedonic value, and perceived risk", *Information Systems Journal*, 24(1), p. 85-114.
- Crow, J. J. (2006) "Examining Cognitive Processes of Unstructured Decision Making", Ph.D. Thesis, Kansas State University, Manhattan.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), p. 319–340.
- Dierks, A. (2017), "Chapter A: Changing consumer behavior as a challenge for brand management", In *Re-Modeling the Brand Purchase Funnel*, Springer Fachmedien Wiesbaden, p.1-36
- Gabish J. (2011) "Virtual world brand experience and its impact on real-world purchasing behavior", *Journal of Brand Management*, 19 (1), p. 18-32.
- Gensch, D. H. (1987) "A two-stage disaggregate attribute choice model", *Marketing Science*, 6(3), p. 223-239.
- Gupta P.B., Gould S.J., and Grabner-Kräuter S. (2000) "Product placements in movies: A crosscultural analysis of Austrian, French and American consumers' attitudes towards this emerging, international promotional medium", *Journal of Advertising*, 29 (4), p. 41-57.
- Ho, S. Y., and Tam, K. Y. (2005) "An empirical examination of the effects of web personalization at different stages of decision making", *International Journal of Human Computer Interaction*, 19(1), p. 95-112.
- Howard, J. A., and Sheth, J. N. (1969). *The Theory of Buyer Behavior*, John Wiley and Sons, Inc., New York.
- Huang, T. L., and Liao, S. (2015) "A model of acceptance of augmented-reality interactive technology: the moderating role of cognitive innovativeness", *Electronic Commerce Research*, 15(2), p. 269-295.
- In Shim, S., and Lee, Y. (2011) "Consumer's perceived risk reduction by 3D virtual model", *International Journal of Retail and Distribution Management*, 39(12), p. 945-959.
- Javornik, A. (2016) "Augmented reality: Research agenda for studying the impact of its media characteristics on consumer behaviour", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 30, 252-261.
- Kassim, N. M., Bogari, N., Salamah, N., and Zain, M. (2016) "Product status signaling as mediator between materialism and product satisfaction of Saudis and Malaysians", *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 44(6), p. 973-985.
- Kardes, F. R., Kalyanaram, G., Chandrashekar, M., and Dornoff, R. J. (1993) "Brand retrieval, consideration set composition, consumer choice, and the pioneering advantage", *Journal of Consumer Research*, 20(1), p. 62-75.

- Khakimdjanova, L., and Park, J. (2005) "Online visual merchandising practice of apparel e-merchants", *Journal of Retail and Consumer Services*, 12, 307–318.
- Kim, M., and Lennon, S. (2008) "The effects of visual and verbal information on attitudes and purchase intentions in internet shopping", *Psychology and Marketing*, 25(2), p. 146-178.
- Kim, Y., and Peterson, R. A. (2017) "A meta-analysis of online trust relationships in e-commerce", *Journal of Interactive Marketing*, 38, 44-54.
- Kim, H. Y., Lee, J. Y., Mun, J. M., and Johnson, K. K. (2017) "Consumer adoption of smart in-store technology: assessing the predictive value of attitude versus beliefs in the technology acceptance model", *International Journal of Fashion Design, Technology and Education*, 10(1), p. 26-36.
- Kim, J., and Forsythe, S. (2007) "Hedonic usage of product virtualization technologies in online apparel shopping", *International Journal of Retail and Distribution Management*, 35(6), p. 502-514.
- Kim, J., and Forsythe, S. (2008) "Adoption of virtual try-on technology for online apparel shopping", *Journal of Interactive Marketing*, 22(2), p. 45-59.
- Li, H., Daugherty, T., and Biocca, F. (2002) "Impact of 3-D advertising on product knowledge, brand attitude, and purchase intention: The mediating role of presence", *Journal of Advertising*, 31(3), p. 43-57.
- Li, H., Daugherty, T., and Biocca, F. (2015), "Impact of 3-D advertising on product knowledge, brand attitude and purchase intention: The mediating role of presence", Stafford, M.R., and Faber, R.J. (Ed.) *Advertising, Promotion, and New Media*, Routledge, New York, USA, p.148-174.
- Lee, K. Y. (2012) "Consumer processing of virtual experience in e-commerce: A test of an integrated framework", *Computers in Human Behavior*, 28(6), p. 2134-2142.
- Loker, S., Ashdown, S. P., Cowie, L., and Schoenfeder, K. A. (2004) "Consumer interest in commercial applications of body scan data", *Journal of Textile and Apparel Technology and Management*, 4(1), p. 1–13.
- Moon, J., Chadee, D., and Tikoo, S. (2008) "Culture, product type, and price influences on consumer purchase intention to buy personalized products online", *Journal of Business Research*, 61(1), p. 31-39.
- Nah, F. F. H., Eschenbrenner, B., and DeWester, D. (2011) "Enhancing brand equity through flow and telepresence: A comparison of 2D and 3D virtual worlds", *MIS Quarterly*, 35(3), p. 731-747.
- Nguyen, T. T. H., Do, D. T. D., and Do, H. T. (2017) "The impact of Perceived Risk on Perceived Value and Purchase Intention in E-Commerce: Case study on Hochiminh City". Unpublished doctoral dissertation, FPT University (FUG HCM), p. Ho Chi Minh City, Vietnam.



- Oh, H., Yoon, S. Y., and Shyu, C. R. (2008) "How can virtual reality reshape furniture retailing?", *Clothing and Textiles Research Journal*, 26(2), p. 143-163.
- Overmars, S., and Poels, K. (2015) "How product representation shapes virtual experiences and re-patronage intentions: the role of mental imagery processing and experiential value", *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 25(3), p. 236-259.
- Pachoulakis, I., and Kapetanakis, K. (2012) "Augmented reality platforms for virtual fitting rooms", *International Journal of Multimedia and Its Applications*, 4(4), p. 35-46.
- Papagiannidis, S., See-To, E., and Bourlakis, M. (2014) "Virtual test-driving: The impact of simulated products on purchase intention", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(5), p. 877-887.
- Poncin, I., and Mimoun, M. S. B. (2014) "The impact of "e-atmospherics" on physical stores", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(5), p. 851-859.
- Rese, A., Schreiber, S., and Baier, D. (2014) "Technology acceptance modeling of augmented reality at the point of sale: Can surveys be replaced by an analysis of online reviews?", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(5), p. 869-876.
- Roberts, J. H., and Lattin, J. M. (1991) "Development and testing of a model of consideration set composition", *Journal of Marketing Research*, 429-440.
- Roberts, J. (1989) "A grounded model of consideration set size and composition", *Advances in Consumer Research*, 16, 749-757.
- Shocker, A. D., Ben-Akiva, M., Boccara, B., and Nedungadi, P. (1991) "Consideration set influences on consumer decision-making and choice: Issues, models, and suggestions", *Marketing Letters*, 2(3), p. 181-197.
- Shin, E., and Baytar, F. (2014) "Apparel Fit and Size Concerns and Intentions to Use Virtual Try-On: Impacts of Body Satisfaction and Images of Models' Bodies", *Clothing and Textiles Research Journal*, 32(1), p. 20-33.
- Shugan, S. M. (1980) "The cost of thinking", *Journal of Consumer Research*, 7(2), p. 99-111.
- Spreer, P., and Kallweit, K. (2014) "Augmented reality in retail: Assessing the acceptance and potential for multimedia product presentation at the PoS", *Transactions on Marketing Research*, 1(1), p. 20-35.
- Stigler, G. (1961) "The economics of information", *Journal of Political Economy*, 69, 213-225.
- Thill, J. C. (1992) "Choice set formation for destination choice modelling", *Progress in Human Geography*, 16(3), p. 361-382.

- Verhagen, T., Vonkeman, C. C., Feldberg, J. F. M., and Verhagen, P. (2013), "Making online products more tangible and likeable: The role of local presence as product presentation mechanism", Research momerandum, Available at <http://dare.uvu.vu.nl/bitstream/handle/1871/40414/2013-3.pdf?sequence=1> (Last retrieved 24.08.2017)
- Waiguny, M. K., Nelson, M. R., and Marko, B. (2013) "How advergence content influences explicit and implicit brand attitudes: When violence spills over", *Journal of Advertising*, 42(2-3), p. 155-169.
- Weathers, D., Sharma, S., and Wood, S. L. (2007) "Effects of online communication practices on consumer perceptions of performance uncertainty for search and experience goods", *Journal of retailing*, 83(4), p. 393-401.
- Xu, P., Chen, L., and Santhanam, R. (2015) "Will video be the next generation of e-commerce product reviews? Presentation format and the role of product type", *Decision Support Systems*, 73, 85-96.
- Yaoyuneyong, G., Foster, J., Johnson, E., and Johnson, D. (2016) "Augmented reality marketing: Consumer preferences and attitudes toward hypermedia print ads", *Journal of Interactive Advertising*, 16(1), p. 16-30.
- Yaoyuneyong, G., Foster, J. K., and Flynn, L. R. (2014) "Factors impacting the efficacy of augmented reality virtual dressing room technology as a tool for online visual merchandising", *Journal of Global Fashion Marketing*, 5(4), p. 283-296.

**TÜKETİM MALI İHRACATI İLE ARA VE SERMAYE MALI  
İTHALATI ARASINDAKİ ASİMETRİK İLİŞKİLER ARAŞTIRMASI:  
TÜRKİYE ÖRNEĞİ (1995:01-2018:02)**

*Hayati AKSU\**  
*Ömer Selçuk EMSEN\*\**

**Alınış Tarihi: 20 Şubat 2018**

**Kabul Tarihi: 26 Haziran 2018**

**Öz:** Genel olarak ithalat ile ihracatın eş-bütünleşik olduğu ve bununla literatürde zamanlararası bütçe kısıtı mekanizmasına bağlı gerçekleştiği ileri sürülmektedir. Diğer taraftan tüketim malları ihracatının ithalatın alt kalemlerinden hangisine bağlı olarak daha kuvvetli işlediği ülkenin gelişmişlik konumuyla ilgilidir. Zira montaj ekonomilerinin ara mal ithalatına; teknoloji ekonomilerinin ise sermaye malı ithalatına daha duyarlı olması beklenmektedir. Bu çalışmada tüketim malı ihracatında ara ve sermaye malları ithalatı ile kontrol değişkeni olarak reel kur ilişkilerinin araştırılması yoluna gidilmiştir. Elde edilen bulgularda, Türkiye ekonomisinde uzun dönemde ara malı ve sermaye malı ithalatı ile ihracat arasında asimetrik değil, simetrik etkileşimin olduğu ve bu etkileşimin her iki yönde de birbirine yaklaşık eşit olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kurun da simetrik, fakat zayıf etkilerinin Türkiye ekonomisinde kurun ihracatta zayıf etkilerinin varlığını göstermektedir. Bu da ihracatta rekabet gücü aracı olarak kurdan ziyade ara malı yoğunluğunun etkili olduğuna işaret etmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Zamanlararası Bütçe Kısıtı, Tüketim Malı İhracatı ile Ara ve Sermaye Malı İthalatı İlişkileri, Asimetri Analizleri

**RESEARCH OF ASYMMETRIC RELATIONSHIP BETWEEN  
CONSUMPTION GOODS EXPORTS, AND INTERMEDIATE AND CAPITAL  
MATERIAL IMPORTS: THE CASE OF TURKEY  
(1995: 01 TO 2018: 02)**

**Abstract:** In general, it is suggested that imports and exports are co-integrated and linked to the mechanism of the international budget constraint in the literature. On the other hand, consumption goods exports deal with the development status of the country in which they are stronger, depending on which of the sub items of imports. Assembly economies import intermediate goods whereas technology economies are more sensitive to capital goods imports. In this study, it has been studied the importation of intermediary and capital goods, and real exchange rate as by control variable on consumer goods exports. In the findings, relationship between intermediate goods and capital goods imports, and exports is not the asymmetric, it is the symmetric in Turkey's economy in the long term and this interaction is approximately equal in both directions. Also real exchange rate symmetrical, but have been found to be weak, and this effect was considered to indicate the presence of a weak effect of real exchange rate in exports for Turkey. This also indicates that the intensity of intermediary goods rather than real exchange rate as a means of competitive power in exports is effective.

**Keywords:** Intertemporal Budget Constraint, Relationships of Consumption Goods Exports and Intermediate and Capital Material Imports and, Asymmetry Analysis

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

\*\* Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

### I.Giriş

Genel anlamda ülkelerin dış ticaret yapıları incelendiğinde, bu ülkelerde ortaya çıkan dış açıkları dengelemek amacıyla kullanılan makroekonomik politikalar iktisat literatüründe gelir azaltıcı veya gelir kaydırıcı politikalar olarak tanımlanır. Maliye ve para politikaları birinci kategoriye; tarifeler, sübvansiyonlar ve döviz kuru politikaları gibi dış ticaret politikaları ise ikinci kategoriye girmektedir. Çoğu zaman gelir politikaları resesyon veya enflasyon gibi “yurtiçi problemleri” çözmeye yönelik olarak kullanılmaktadır. Diğer taraftan ulusal paranın devalüasyonu veya değer kaybı gibi ticaret politikaları ise daha çok ticaret açıklarını azaltma türünden “dış sorunları” gidermek için kullanılır. Dengeyi tesis etmek üzere bir ekonomide kullanılan para ve maliye politikaları ile dış ticaret politikaları eşanlı uygulandığında, politika uygulamaları bir problemi çözerken, bunun diğer unsurlar üzerine yaratacağı etkileri tecrit etmek pek de kolay olmamaktadır. Örneğin uygulanacak gelirler politikası iç dengeyi etkilerken, iç gelirdeki değişimler de dış denge üzerine dolaylı etkiler yaratabilmektedir. Benzer şekilde dış dengeyi sağlamaya yönelik politikaların ulusal gelir ve istihdam üzerine etkiler yaratması da kuvvetle muhtemeldir.

Dolayısıyla tüm politikaların etkinliğini birlikte değerlendirmekle birlikte, özelde uygulanan politikaların yansımaları, dışsal durum veya ticaret dengesi ile ilgili olmakta ve bu da bir ülkenin ihracatının ve ithalatının uzun vadede eş-bütünleşik olup olmadığının belirlenmesiyle gösterilebilmektedir. Böylece dış denge unsurları arasında eş-bütünleşme koşulunun işlerliğinin varlığında, makro politikaların tümünün bileşik etkilerinin birlikte etkili olduğu söylenebilmektedir (Arize ve Bahmani-Oskooee, 2017: 1). Özellikle dış ticaret kalemleri arasında bileşik etkiler fikri ilk olarak Husted (1992) tarafından 1967:I-1989:IV dönemi için ele alınmış ve test edilmiş; elde edilen bulgularda ABD özelinde eş-bütünleşme ilişkisinin olmadığı ve dolayısıyla literatürde genel kabul gören geçici bütçe kısıtının işlemediği sonucuna varılmıştır. Diğer bir ifadeyle ABD’de dış ticarete uzun dönem denge olgusunun değil, özellikle 1983’den sonra sürekli açık veren bir dengesizlik olgusunun yaygın bir şekilde işlediğine vurgu yapılmıştır (Husted, 1992: 163-164). Husted’ın ulaştığı bulgular ihtiyatla karşılanmış ve daha sonrasında konuyla ilgili olarak Wijeweera ve Deskins (2010) tarafından yapılan çalışmada, bu kez ABD’nin ticari partneri konumunda bulunan 23 ülke modele dahil edilerek 1985-2005 dönemi için analiz yapılmıştır. Wijeweera ve Deskins, ABD açısından uzun dönemli eş-bütünleşme ilişkisinin sadece kendisinin küçük ticari partnerleriyle arasında olduğunu ve buna karşılık ticaret payının büyük olduğu ticari partnerlerle gerçekleşmediğini belirlemişlerdir. Wijeweera ve Deskins elde ettikleri bulgularla ticari açık mekanizmasının Husted’ın da belirttiği şekliyle 1983’den itibaren başladığı ve giderek derinleştiğine dair tespiti teyit etmişlerdir. Bu durumda yazarlar ABD’nin ticaret açığının süregelen büyümenin olasılık dahilinde bir olgu olarak ortaya çıktığı sonucuna varmışlardır (Wijeweera ve Deskins, 2010: 32-34).

Konuyla ilgili olarak Türkiye ekonomisinde de ABD’de gözlemlendiği biçimde mal ihracat ve ithalatı, yani dış ticaret bilançosunun temel iki aktörü arasındaki ilişkilerin simetrik mi, yoksa asimetrik mi olduğu incelemeye değer görülmüştür. ABD ekonomisi özelinde ihracat ve ithalat ilişkilerinin simetrik değil, asimetrik ilişkilerin yakalanmasında özellikle ithalatın belirleyicisinin ihracattan ziyade, başta hizmet ticaretinde pozitif bakiye verme, borçlanabilme kapasitesi ve/veya özellikle doların dünyada senyoraj para olma fonksiyonu görmesinin etkili olduğu söylenmektedir. Ancak, Türkiye ekonomisi özelinde TL’nin dolardaki gibi senyoraj avantajı bulunmadığı ve dolayısıyla dış açığın borçlanabilmeyle ve/veya hizmet ticaretinde pozitif bakiye vermeyle kapatıldığı ileri sürülmektedir. Bu nedenle ABD’deki gibi asimetrik değil, simetrik ilişkilerin yakalandığı tespiti yapılmıştır. Asimetrik ilişkiler yakalansa da, bunun Türkiye ekonomisinin borçlanabilme kapasite kısıtı nedeniyle sürdürülebileceği ileri sürülebilir ki, elde edilen bulgular simetrisinin varlığını ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle Türkiye ekonomisi ABD’deki gibi asimetrik yapıyı besleyecek boyutta değildir (Aksu vd., 2018). Simetri boyutunun da hem uluslararası bütçe kısıtının Türkiye ekonomisi özelinde işlediğine hem de giderek artan bir şekilde ihracatın ithalata bağımlı hale geldiğine işaret edebilmektedir (Gerni vd., 2008). Özellikle son argüman dikkate alındığında, Türkiye ekonomisinde ihracatın ithalata bağımlılığının ithalatın alt kalemleri boyutuyla irdelenmesini ilginç kılabilir. Bu çerçevede toplam ihracatın değil, tüketim malları ihracatının toplam ithalata değil, ara ve sermaye malları ithalata duyarlılığı inceleme konusu yapılması planlanmaktadır. Burada modele dahil edilecek reel kurun da ithalata bağımlı bir ihracat profilinde etkinsizliğe işaret etmesine dair önsel savla araştırılması düşünülmüştür.

## II. Literatür İncelemesi

Literatür incelemelerinin ortak çıkış noktası, ihracatın (ithalatın) ithalat (ihracat) üzerine etkilerinin simetrik veya ticaret akımlarındaki ayarlamaların doğrusal olduğu varsayımından hareket etmektedir. Diğer bir ifadeyle simetri koşulu, ihracatta %X’lik bir artışın ithalatta da %Y’lik bir artışa yol açacağı veya ihracatta %X’lik bir azalışın da ithalatta %Y’lik bir azalışa yol açacağı şeklindedir. Ancak, bir ülke girdiler açısından daha fazla ithalata bağımlıysa, ihracat ile ithalat arasındaki ilişkilerin bozulabileceği; yani bu türden bir ülkenin borçlanarak ithalatının %Y oranında düşmesine müsaade etmeyeceği ileri sürülmektedir. Böylece ithalatın ihracata asimetrik tepkilerinin varlığından bahsedilebilmektedir. Dolayısıyla bu son koşulun varlığında ihracat ve ithalat arasında ortaya çıkan etkilerin asimetrik olabileceğine dair olguların var olduğu iddia edilebilmektedir (Arize ve Bahmani-Oskooee, 2017: 2).

İhracat ve ithalat arasındaki ilişkileri ele alan ampirik literatür incelendiğinde, toplam ihracat ve ithalat verilerinin simetrik, asimetrik veya ilişkisiz şeklinde olduğunda dair karma bulguların varlığı dikkat çekmektedir. Bu çalışmalar içerisinde buradaki ilişkiyi en son olarak ele alan Arize ve Bahmani-

Oskooee (2017), Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı 100 ülke üzerine üçer aylık verilerle incelemelerde bulunmuşlardır. Analizlerde ihracat ve ithalat arasındaki ilişkilerin genel olarak teoride beklendiği şekliyle doğrusallığın gerçekleşip gerçekleşmediğini inceleme konusu yapmışlardır. Buna göre literatür incelemelerinin %50'sinde doğrusallık araştırmalarının geçerli olduğu; doğrusallığın olmadığına dair incelemelerde de bu tezin %95 ülkede doğrusallığa yönelimin gerçekleştiği ileri sürülmüştür. Diğer bir ifadeyle çoğu çalışmada simetrik ilişkilerin varlığına karşılık, bir kısım çalışmalarda ise asimetric ilişkilerin varlığı gözlenmiştir.

Bu çerçevede Arize ve Bahmani-Oskooee (2017)'ye incelemelerine göre bir kısım çalışmada (bkz. Bahmani-Oskooee, 1994; Bahmani-Oskooee ve Rhee, 1997; Arize, 2002; Irandoust ve Ericsson, 2004; Keong vd., 2004; Narayan ve Narayan, 2004; Uddin, 2009; Greenidge vd., 2011; Babatunde, 2014; Singh, 2015) eş-bütünleşmenin varlığına dair bulgulara ulaşılmıştır. Buna karşılık bir kısım çalışmada da (bkz. Baharumshah vd., 2003; Narayan ve Narayan, 2005; Tang ve Alias, 2005; Tang, 2006; Andreosso-O'Callaghan ve Kan, 2007; Laszlo ve Pal, 2008; Husein, 2014) eş-bütünleşmenin olmadığına dair sonuçlar elde edilmiştir (Arize ve Bahmani-Oskooee, 2017: 2). Konu ile ilgili literatüre ilişkin bir değerlendirme yapıldığında, eş-bütünleşme ilişkisinin yaygın bir şekilde görüldüğü ve bunun bazen gelişmiş ülkelerde, bazen de istisnai de olsa, gelişmemiş ülkelerde olduğuna dair bulguların varlığı gözlenmiştir.

İhracat ve ithalat arasında uzun dönemde dış dengenin sağlanması zorunluluğu nedeniyle simetrik ya da doğrusal olması gerekliliği uluslararası bütçe kısıtının geçerliliğine bağlıdır. Ancak, özellikle uluslararası senyoraj veya benzeri gelirler elde etme kapasitesine sahip olan başta ABD olmak üzere bir kısım çok gelişmiş ülkelerde beklenenin aksi yönde, yani asimetric ilişkilerin ortaya çıkması olağan kabul edilebilir. Bu nedenle açığın sürdürülemezliği ilkesi genel anlamda çalışırken, herhalde açığı sürdürebilme yeteneğinin istisnai ülkesi olarak da ABD gösterilebilir ve bu durumu ABD'nin dünya senyorajına sahip oluşuyla açıklamak mümkündür. Diğer taraftan çok güçlü paraya sahip olmayan ülkelerde asimetric ilişkilerin ortaya çıkmasının temelinde ise bu ülkelerin borçlanabilme kapasitesinin sınırına gelmemiş olmalarının yattığı ileri sürülebilir. Burada ülkeye özgü borçlanabilme kapasitesi sınırı tanımlamasında dış açıklarda düzeltmenin uzun dönemden de öte, "çok daha uzun dönemde" yaşanan düzeltmelerin, yani devalüasyonlar/krizlerin ortaya çıkması söz konusu olabilmektedir (Emsen, 2003).

Türkiye özelinde yapılan çalışmalarda da ihracat ile ithalat arasında uzun dönemli ilişkilerin simetrik etkiler yarattığı şeklinde bulgular dikkat çekmektedir. Bu çerçevede Gerni vd. (2008) tarafından yapılan çalışmada ihracat ile ithalat arasında nedensellik ilişkilerinin varlığı tespit edilmiştir. Benzer şekilde Aksu vd. (2018) tarafından yapılan çalışmada da ihracat ile ithalat arasında simetrik ilişkilerin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Her iki çalışmada da ithalat ile ihracat arasındaki ilişkiler ithalata dayalı ihracat olgusunun varlığına işaret eden bulgu

olarak betimlenmiştir. Diğer taraftan ihracatın nihai mallar boyutu ile ihracatın ara mallar ve sermaye malları alt kalemleri boyutuyla yapılacak çalışmalar konusunda literatür eksikliği dikkat çekmektedir.

### III. Ampirik Çerçeve

İhracat ve ithalat ilişkilerinde, niçin ithalat yapılır sorusuna iç talep fazlalığının karşılanması için yapılış şeklinde cevap verilir. Bu nedenle genelde bütün ülkeler açısından zamanlararası bütçe kısıtı nedeniyle ithalat ile ihracat arasında uzun dönemli bir ilişkinin söz konusu olması beklenmektedir. Ancak, bu uzun dönemli ilişkide ihracatın ithalata bağımlı hale gelmesini resmedebilmek amacıyla toplam değerler cinsinden değil, tüketim malları ihracatı ( $X_t$ )'nin ara malları ithalatı ( $Ma$ ) ve sermaye malları ithalatı ( $Ms$ )'na duyarlılığıyla belirlemek mümkün olabilmektedir. Bu türden bir ilişki araştırmasında, reel kur ( $Rk$ )'un etkisiz olması gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle ithal girdi nispeti giderek arttığında, rekabet gücünü temsil eden kurda etkisizlik söz konusu olacaktır:

$$X_t = b_0 + b_1Ma_t + b_2Ms_t + b_3Rk_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

İthal ikameci ve dolayısıyla dışa kapalı strateji belirleyen ülkelerde ise kendi kendine yeterlilik motifi işlemekte ve bu nedenle de dış alım belki minimize edilirken, olası dış satımla da dış alım arasında bağlantı kopabilmektedir. Diğer taraftan ithalat ile ihracat arasında uzun dönemli ilişkilere dair beklentilerin orijininde ihracata yönelik sanayileşme stratejisini benimsemiş ülkelerde Klasik iktisat temelli karşılaştırmalı üstünlük yapısına atıfta bulunmaktadır. Buna göre ülkenin avantajlı/üstün olduğu alanlarda yoğun üretime yönelerek iç tüketimden arta kalanı dış satıma ( $X$ ) yöneltmesi, buna karşılık rekabet açısından dezavantajlı olduğu alanlarda ise dış alım ( $M$ ) yapması söz konusudur (Gerni vd., 2008). Yukarıdaki (1) nolu eşitlik ise toplam ihracat ve ithalat arasındaki ilişkilere ziyade, ülkenin avantajlı olduğu nihai mal ihracatının ( $X_t$ ) toplam ithalata değil, ara malı ithalatı ( $Ma$ ) ve sermaye malı ithalatı ( $Ms$ )'na duyarlı olacağı önsel olarak kabul edilmektedir. Burada kontrol değişkeni olarak reel kur da modele dahil edilmiştir. Modelin işleyişinde  $X_t$ 'nin  $Ma$  ve  $Ms$ 'ye duyarlılığının artması halinde, yani bir birim ihracat için giderek daha fazla (1'e yaklaşacak şekilde) ithalat yapılması söz konusu olacaktır ki, bu da "ihracata dayalı ithalat" argümanının işlediğine işaret etmektedir. Bu durumda da rekabet gücünü temsil eden kurun etkisinin zayıflaması büyük bir olasılıkla dahilindedir.

(2) nolu eşitlik gecikme seti seçim kriteri kullanılarak EKK ile tahmin edildiğinde,  $X_t$  üzerine  $Ma$  ve  $Ms$  ile  $Rk$ 'nin uzun dönemli katsayıları  $\beta_5$  üzerine  $\beta_6$ ,  $\beta_7$  ve  $\beta_8$  normalleştirilerek türetilir. Yani  $b_1 = -\frac{\beta_6}{\beta_5}$ ,  $b_2 = -\frac{\beta_7}{\beta_5}$  ve  $b_3 = -\frac{\beta_8}{\beta_5}$  şeklinde hesaplanır. Ancak, bu tahmini geçerli kılmak için eş-bütünleşme ilişkisinin mevcudiyeti gereklidir. Pesaran vd. (2001), eş-bütünleşme için iki test hazırlamışlardır. Birincisi, eş-bütünleşmenin varlığını ortaya koymak için  $\beta_5 = \beta_6$

=  $\beta_7 = \beta_8 = 0$  boş hipotezinin Wald testi aracılığıyla sınanmasıdır. İkincisi ise  $\beta_5 = 0$  boş hipotezinin t testi ile sınamasıdır. Eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı halinde, (3) nolu hata düzeltme eşitliğindeki HDT katsayısının da negatif işaretli ve anlamlı olması beklenir. Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen bu model, diğer eş-bütünleşme yaklaşımlarının aksine değişkenlerin I(0) ve/veya I(1) olmaları halinde eş-bütünleşme ilişkisinin araştırılmasına olanak tanır.

$$\Delta x_{t-i} = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta x_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta ma_{t-i} + \sum_{i=0}^k \beta_{3i} \Delta ms_{t-i} + \sum_{i=0}^l \beta_{4i} \Delta rk_{t-i} + \beta_5 x_{t-1} + \beta_6 ma_{t-1} + \beta_7 ms_{t-1} + \beta_8 rk_{t-1} + \mu_t \quad (2)$$

Burada  $H_0$  hipotezi;  $\beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_8 = 0$  şeklinde oluşturularak uzun dönemli ilişkinin varlığı Wald testi ile araştırılır. Her bir bağımsız değişkenin uzun dönem ilişki katsayıları  $b_1 = -\frac{\beta_6}{\beta_5}$ ,  $b_2 = -\frac{\beta_7}{\beta_5}$  ve  $b_3 = -\frac{\beta_8}{\beta_5}$  şeklindedir.

Yukarıdaki ARDL modelinin hata düzeltme formu ise aşağıdaki eşitlikte ifade edildiği gibidir:

$$\Delta x_{t-i} = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta x_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta ma_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{3i} \Delta ms_{t-i} + \sum_{i=0}^l \alpha_{4i} \Delta rk_{t-i} + \text{HDT} \varepsilon_{t-1} \quad (3)$$

Pesaran vd. (2001)'den hareketle Shin vd. (2014) geliştirdikleri (4) nolu model yardımıyla bağımsız değişkenlerin etkisinin asimetrik olup olmadığını araştırılmasını mümkün hale getirmişlerdir.

$$\begin{aligned} \Delta x_{t-i} = & \delta_0 + \delta_{01} x_{t-1} + \delta_{02} ma_{t-1}^+ + \delta_{03} ma_{t-1}^- + \delta_{04} ms_{t-1}^+ + \\ & \delta_{05} ms_{t-1}^- + \delta_{06} rk_{t-1} + \sum_{i=1}^{n1} \psi_{i3} \Delta x_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^{n2} \psi_{i3} \Delta ma_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{n3} \xi_{i3} \Delta ma_{t-i}^- + \\ & \sum_{i=0}^{n2} \psi_{i3} \Delta ms_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{n3} \xi_{i3} \Delta ms_{t-i}^- + \omega_t \end{aligned} \quad (4)$$

Yukarıdaki (4) nolu eşitlik de;

$$\begin{aligned} Ma_t^+ &= \sum_{j=1}^{n1} \max(\Delta X_j, 0), & Ma_t^- &= \sum_{j=1}^{n1} \min(\Delta X_j, 0) \\ Ms_t^+ &= \sum_{j=1}^{n1} \max(\Delta X_j, 0), & Ms_t^- &= \sum_{j=1}^{n1} \min(\Delta X_j, 0) \end{aligned}$$

şeklindeki forma göre dizayn edilmiştir.

ARDL modelinde olduğu gibi bağımlı ve bağımsız asimetrik ve simetrik değişkenler arasında eş-bütünleşme olup olmadığı test edilir. NARDL eşitliğinde de bağımsız asimetrik değişkenlerin ( $Ma$  ve  $Ms$ ) katsayıları ile yine bağımsız simetrik değişkenin ( $Rk$ ) bağımlı değişkenin üzerine katsayısı normalleştirilmek suretiyle uzun dönemli eş-bütünleşme katsayıları hesaplanır. Bu katsayıların pozitif ve negatif değerlerinin birbirlerine eşit olup olmadığı test edilmek suretiyle aradaki uzun dönemli ilişkinin simetrik veya asimetrik olduğuna karar verilir.



#### IV. Araştırma Bulguları

Türkiye ekonomisi özelinde yapılacak analizlerde TÜİK'ten elde edilen verilerle, aylık data seti kullanmak üzere, mevsimsellikten arındırılmış Türkiye'nin dış ticaret verileri inceleme konusu yapılmıştır. Burada ABD doları cinsinden Türkiye'nin tüketim malları ihracat ( $X_t$ ), ara malı ithalatı ( $Ma$ ) ve sermaye malı ithalatı ( $Ms$ ) ile ABD dolarının TL nominal kuru alınarak Türkiye'nin ve ABD'nin TÜFE verileri kullanılarak reel kur ( $R_k$ ) değişkenleri alınmış ve 1995:01-2018:02 arası dönem incelenmiştir. Çalışmada zaman serisi boyutuyla incelemelerde bulunulacağından sahte regresyon sorunsalına karşı birim kök sınamalarına gidilmektedir. Ancak, çalışmanın mantığında ARDL ve NARDL yaklaşımlarında diğer eş-bütünleşme testlerindeki gibi değişkenlerin aynı dereceden durağan olmaları gerekli olmayıp, bu yöntemde değişkenlerin  $I(0)$  veya  $I(1)$  durağanlığa sahip olmaları yeterlidir. Ayrıca bu çalışmada asimetrik ilişkilerin olup olmadığı araştırılacağından dolayı da birim kök araştırmasına gerek duyulmaksızın NARDL uygulamasına karar verilmiştir. Ancak, yine de serilerin doğası hakkında önsel bilgi edinmek amacıyla analizlere geçilmeden önce serilerin durağanlıkları sınanmış ve test sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 1: Birim Kök Test Sonuçları

			$IX_t$	$IMa$	$IMs$	$IR_k$
ADF	Seviye	Sabitli	-1.03916	-1.38735	-1.28926	-1.71116
		Sabitli ve Trendli	-1.80405	-2.07511	-2.94928	-1.36417
	I. Fark	Sabitli	-3.61077 <sup>(a)</sup>	-25.2492 <sup>(a)</sup>	-3.8514 <sup>(a)</sup>	-11.8773 <sup>(a)</sup>
		Sabitli ve Trendli	-3.65368 <sup>(b)</sup>	-25.2337 <sup>(a)</sup>	-3.8406 <sup>(b)</sup>	-11.9224 <sup>(a)</sup>
KPSS	Seviye	Sabitli	1.88273	1.82773	1.75349	1.04651
		Sabitli ve Trendli	0.29925	0.25482	0.16345 <sup>(c)</sup>	0.304583
	I. Fark	Sabitli	0.20694 <sup>(a)</sup>	0.11642 <sup>(a)</sup>	0.13988 <sup>(a)</sup>	0.18367 <sup>(a)</sup>
		Sabitli ve Trendli	0.11413 <sup>(a)</sup>	0.05110 <sup>(a)</sup>	0.05222 <sup>(a)</sup>	0.06596 <sup>(a)</sup>

Not: (a) %1, (b) %5 ve (c) %10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

$X_t$ ,  $Ma$ ,  $Ms$  ve  $R_k$  serileri için ADF ve KPSS testleri ile durağanlık araştırması yapılmıştır. Gerek ADF, gerekse KPSS durağanlık sınamalarında serilerin dördünün de sabitli ve trendli olarak birinci farklarda durağan olduğu gözlenmiştir.

Çalışmada  $X_t$  ile  $Ma$ ,  $Ms$  ve  $Kr$  arasında simetrik ilişki ilişkileri araştırıldığından, ilk etapta (3) nolu eşitlikten hareketle ARDL tahminlemesine gidilmiştir. Tahminlemeye 2001:04 ve sonrası için dalgalı kuru temsilen gölge değişken ( $DUM_{01}$ ) eklenmiş ve tahmin sonuçları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Tüketim Malları İhracatı ARDL Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
C	0.39408	0.11693	3.37021	0.001
Xt(t-1)	-0.34789	0.04787	-7.26642	0.000
Ma(t-1)	0.18722	0.04341	4.31217	0.000
Ms(t-1)	0.08159	0.03127	2.60926	0.009
Rk(t-1)	0.09422	0.03345	2.81644	0.005
$\Delta Xt(t-1)$	-0.52266	0.05698	-9.17279	0.000
$\Delta Xt(t-2)$	-0.35983	0.05100	-7.05511	0.000
$\Delta Xt(t-3)$	-0.23989	0.05328	-4.50239	0.000
$\Delta Xt(t-4)$	-0.15075	0.05538	-2.72198	0.007
$\Delta Xt(t-5)$	-0.20877	0.05411	-3.85799	0.000
$\Delta Xt(t-6)$	-0.23604	0.05393	-4.37684	0.000
$\Delta Xt(t-7)$	-0.26858	0.05217	-5.14746	0.000
$\Delta Xt(t-8)$	-0.31952	0.05112	-6.24992	0.000
$\Delta Xt(t-9)$	-0.42843	0.05044	-8.49350	0.000
$\Delta Xt(t-10)$	-0.45643	0.04938	-9.24193	0.000
$\Delta Xt(t-11)$	-0.38841	0.04330	-8.96848	0.000
$\Delta Ma(t)$	0.50572	0.05764	8.77248	0.000
$\Delta Ma(t-1)$	0.16287	0.05782	2.81678	0.005
DUM <sub>01</sub>	0.12574	0.02116	5.94198	0.000
R <sup>2</sup> : 0.987			$\chi^2_{SC}$ : 23.20 (0.01)	
Düz. R <sup>2</sup> : 0.986			$\chi^2_{HET}$ : 194.23 (0.36)	
AIC: -2.403			$\chi^2_{NOR}$ : 1.36 (0.51)	
Sc: -2.147			$\chi^2_{FF}$ : 0.78 (0.38)	

Tablo 2'den hareketle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı tespit edildikten sonra Tablo 3'te bağımsız değişkenlerin uzun dönem katsayıları ve kritik değerler yer almaktadır.

Tablo 3: Tahmin Edilen İthalat Eşitliğinin Uzun Dönem Formu ve F-Sınır Test Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
Ma	0.53817	0.08819	6.10236	0.000
Ms	0.23454	0.08745	2.68198	0.007
Rk	0.27084	0.09080	2.98282	0.003
EC = LXt - (0.53817*LMa + 0.23454*LMs + 0.27084*LRk)				
Test İstatistiği	Değer	Önemlilik	I(0)	I(1)
F-istatistiği	14.64516	10%	2.72	3.77
k	3	5%	3.23	4.35
		2.5%	3.69	4.89
		1%	4.29	5.61
t-istatistiği	-7.700140	10%	-2.57	-3.46
		5%	-2.86	-3.78
		2.5%	-3.13	-4.05
		1%	-3.43	-4.37

Tablo 3'ten  $X_t$  ile  $M_a$ ,  $M_s$  ve  $R_k$  arasında anlamlı uzun dönemli ilişki olduğu görülmektedir. Uzun dönemde tüketim malları ihracatı üzerine ara malı ithalatının etkisinin, sermaye malı ithalatı ile reel döviz kuruna göre daha güçlü olduğu ve ayrıca sermaye malı ithalatı ile reel kur etkisinin yaklaşık olarak birbirine eşit olduğu sonuçları elde edilmiştir.

Tablo 4'te ise tüketim malları ihracatı hata düzeltme modeli tahmin sonuçları verilmiştir. Modelde hata düzeltme katsayısı -0.348 ve %1 önem düzeyinde anlamlı olup değişkenler arasında eş-bütünleşme olduğuna dair yukarıdaki ARDL modelinden elde edilen sonucu desteklemektedir. Buna göre kısa dönemdeki sapmaların dengeye gelişinin yaklaşık 3 ay içerisinde ortaya çıktığı ileri sürülebilir. Diğer taraftan kısa dönemde ara malı ithalatının cari ve bir gecikmeli değerleri tüketim malı ihracatına pozitif ve anlamlı etki yaparken, sermaye malı ithalatı ile reel kurun herhangi bir etkisi bulunamamıştır. Son olarak Türkiye ekonomisinde 2001 yılından itibaren kısmen esnek kur sisteminin uygulanmaya başlamasının tüketim malı ihracatına anlamlı ve pozitif etki yarattığı söylenebilir.

Tablo 4: Tüketim Malları İhracatı Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
C	0.39408	0.05031	7.83232	0.000
$\Delta X_{t(t-1)}$	-0.52266	0.05453	-9.58422	0.000
$\Delta X_{t(t-2)}$	-0.35983	0.04926	-7.30415	0.000
$\Delta X_{t(t-3)}$	-0.23989	0.05195	-4.61718	0.000
$\Delta X_{t(t-4)}$	-0.15075	0.05275	-2.85785	0.005
$\Delta X_{t(t-5)}$	-0.20877	0.05199	-4.01525	0.000
$\Delta X_{t(t-6)}$	-0.23604	0.05184	-4.55334	0.000
$\Delta X_{t(t-7)}$	-0.26858	0.05034	-5.33494	0.000
$\Delta X_{t(t-8)}$	-0.31952	0.04995	-6.39619	0.000
$\Delta X_{t(t-9)}$	-0.42843	0.05002	-8.56506	0.000
$\Delta X_{t(t-10)}$	-0.45643	0.04857	-9.39711	0.000
$\Delta X_{t(t-11)}$	-0.38841	0.04116	-9.43457	0.000
$\Delta M_{a(t)}$	0.50572	0.04777	10.5847	0.000
$\Delta M_{a(t-1)}$	0.16287	0.05715	2.84990	0.004
DUM <sub>01</sub>	0.12574	0.01736	7.24107	0.000
HDT <sub>(t-1)</sub>	-0.34789	0.04518	-7.70014	0.000
R <sup>2</sup> :	0.720	AIC: -2.426		
Düz. R <sup>2</sup> :	0.704	Sc: -2.210		

Hata düzeltme modelinde (ECM) hata düzeltme teriminin katsayısının -0.13586 olduğu görülmekte olup istatistiki olarak da %1 önem düzeyinde anlamlıdır. Bu durum ithalat ile ihracat arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığına işaret ettiği gibi, kısa dönemdeki sapmaların yaklaşık 7 (1/-0.135866)

dönem (burada aylık çalışıldığından dolayı 7 ay) sonra uzun dönemli dengeye ulaştığını göstermektedir.

Çalışmada  $X_t$  ile  $Ma$  ve  $Ms$  arasındaki ilişkilerin asimetrik olup olmadığı araştırılırken, reel döviz kuru ( $Rk$ ) ise simetrik alınmıştır. Bunun için de (4) nolu eşitlikten hareketle NARDL tahminlemesine gidilmiş ve sonuçlar Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5: Tüketim Malları İhracatı NARDL Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
$\delta_0$	2.50275	0.40507	6.17853	0.000
$xt_{(t-1)}$	-0.38961	0.06182	-6.30148	0.000
$ma_{t-1}^+$	0.13055	0.04238	3.08001	0.002
$ma_{t-1}^-$	0.13852	0.04924	2.81299	0.005
$ms_{t-1}^+$	0.08476	0.03491	2.42801	0.016
$ms_{t-1}^-$	0.06823	0.03671	1.85848	0.064
$rk_{(t-1)}$	-0.00068	0.03750	-0.01836	0.985
$\Delta xt_{(t-1)}$	-0.34910	0.05707	-6.11633	0.000
$\Delta xt_{(t-2)}$	-0.08824	0.04189	-2.10651	0.036
$\Delta xt_{(t-9)}$	-0.12192	0.04506	-2.70528	0.007
$\Delta xt_{(t-10)}$	-0.18280	0.04859	-3.76156	0.000
$\Delta xt_{(t-11)}$	-0.10799	0.05396	-2.00136	0.047
$\Delta xt_{(t-12)}$	0.14434	0.04947	2.91735	0.004
$\Delta ms_t^+$	0.44753	0.08011	5.58591	0.000
$\Delta ms_{t-4}^+$	0.20039	0.07035	2.84846	0.005
$\Delta ms_{t-11}^+$	-0.20705	0.07573	-2.73413	0.007
$\Delta ms_{t-12}^+$	0.15785	0.08012	1.97007	0.050
$\Delta ma_t^-$	0.34392	0.08495	4.04818	0.000
$\Delta ma_{t-4}^-$	-0.22345	0.08601	-2.59780	0.010
$\Delta ma_{t-8}^-$	-0.15768	0.06880	-2.29181	0.023
$\Delta ma_{t-11}^-$	-0.21393	0.08538	-2.50547	0.013
$\Delta ms_{t-1}^+$	0.09681	0.04690	2.06401	0.040
$\Delta ms_{t-8}^+$	0.10032	0.03823	2.62378	0.009
$\Delta ms_{t-9}^+$	0.09576	0.04139	2.31344	0.022
$\Delta ms_{t-10}^+$	0.11969	0.04664	2.56598	0.011
$\Delta ms_t^-$	0.20915	0.04585	4.56138	0.000
$\Delta ms_{t-4}^-$	0.12995	0.03231	4.02184	0.000
$\Delta ms_{t-9}^-$	-0.09661	0.03645	-2.65015	0.008
$\Delta ms_{t-11}^-$	0.10482	0.03639	2.87992	0.004
DUM <sub>01</sub>	0.07986	0.02191	3.64392	0.000

Tablo 6’dan görüleceği üzere tüketim mallı ihracatı ile ara malı ithalatı ve sermaye malı ithalatının asimetrik değerleri ve reel kurun simetrik değerleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, hesaplanan hem  $F_{PSS}$  ve  $t_{BDM}$  istatistiklerinin Tablo 3’teki kritik değerler ile

karşılaştırıldığında görülmektedir. Uzun dönemde eş-bütünleşme ilişkisi olduğuna dair kanıtlar bulunmasına rağmen, Tablo 6'da yer alan  $W_{LR}$  istatistiklerinden ilişkinin asimetrik olduğuna dair hipotez reddedilmektedir. Çünkü ara malı ithalatı ve sermaye malı ithalatının negatif ve pozitif değerlerinin eşitlenmesi suretiyle hesaplanan  $W_{LR}$  F istatistik değerleri Tablo 3'teki kritik değerlerinden altına kaldığından, her iki değişken için de tüketim malı ihracatı ile olan ilişkinin simetri olduğuna dair sıfır hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuç yukarıda ARDL modelinden elde edilen sonuçlarla birebir uyum içerisindedir.

Kısa dönemde ise ara malı ithalatının tüketim malı ihracatı üzerine etkilerinin asimetrik olduğu ve buna karşılık sermaye malı ithalatının ise kısa dönemli etkisinin simetrik olduğu görülmektedir. Çünkü hesaplanan  $W_{SR1}$  F değeri Tablo 3'deki kritik değerlerden büyük olduğundan, ilişkinin asimetrik olduğuna;  $W_{SR2}$  F değeri ise Tablo 3'deki kritik değerlerden küçük olduğundan, ilişkinin simetrik olduğuna karar verilmiştir. Sonuç olarak ara malı ve sermaye malı ithalatındaki artışların kısa dönemde tüketim malları ihracatını anlamlı, pozitif ve hemen hemen eşit büyüklükte (sırasıyla 0.598 ve 0.413) etkilediği görülmektedir. Ara malı ithalatındaki azalışların tüketim malları ihracatı üzerine etkisi kısa dönemde anlamsız (-0.251) olduğu halde, sermaye malındaki azalışların etkisinin ise pozitif ve anlamlı (26.238) olduğu sonucu elde edilmiştir.

NARDL modelinden elde edilen uzun dönem pozitif ve negatif sonuçlar her iki değişken için de yaklaşık olarak birbirine eşit olup, bu durum yine ARDL modeli sonuçlarıyla uyumluluk arz etmektedir.

Tablo 6: NARDL Kısa ve Uzun Dönem Katsayıları

NARDL Eş-Bütünleşme ve Tanı Testleri		NARDL Uzun Dönem Katsayıları
$F_{PSS}: \delta_{01} = \delta_{02} = \delta_{03} = \delta_{04} = \delta_{05} = \delta_{06} = 0 : 7.223^{***}$	$\chi^2_{SC}: 0.237 (0.62)$	$ma^+ = -\delta_{02} / \delta_{01} : -0.335^{***}$
$t_{BDM}: \delta_{01} = 0 : -6.301^{***}$	$\chi^2_{HET}: 0.085 (0.77)$	$ma^- = -\delta_{03} / \delta_{01} : -0.356^{***}$
$R^2: 0.800$	$\chi^2_{NOR}: 0.859 (0.65)$	$ms^+ = -\delta_{04} / \delta_{01} : 0.218^{**}$
Düz. $R^2: 0.776$	$\chi^2_{FF}: 8.903 (0.01)$	$ms^- = -\delta_{05} / \delta_{01} : 0.175^*$
NARDL Simetri Testleri		NARDL Kısa Dönem Katsayıları
$W_{LR}: -\delta_{02}^+ / \delta_{01} = -\delta_{03}^- / \delta_{01} : 0.068$		$\sum_{i=0}^{n2} \psi_{i3} \Delta ma_{t-i}^+ = 0 : 0.598^{***}$
$W_{LR}: -\delta_{04}^+ / \delta_{01} = -\delta_{05}^- / \delta_{01} : 0.913$		$\sum_{i=0}^{n3} \xi_{i3} \Delta ma_{t-i}^- = 0 : -0.251$
$W_{SR1}: \sum_{i=0}^{n2} \psi_{i3} \Delta ma_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n3} \xi_{i3} \Delta ma_{t-i}^- : 14.044^{***}$		$\sum_{i=0}^{n2} \psi_{i3} \Delta ms_{t-i}^+ = 0 : 0.413^{***}$
$W_{SR2}: \sum_{i=0}^{n2} \psi_{i3} \Delta ms_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n3} \xi_{i3} \Delta ms_{t-i}^- : 0.303$		$\sum_{i=0}^{n3} \xi_{i3} \Delta ms_{t-i}^- : 26.238^{***}$

Not: \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

## V. Sonuç

İktisat literatüründe ihracat ve ithalat arasındaki ilişkilerin doğrusal ya da eş-bütünleşiklik boyutunun çalıştığına dair klasik anlayış mantığını zamanlararası bütçe kısıtına dayandırmaktadır. Ancak zamanlararası bütçe kısıtının ihlal edildiği, yani ilişkilerin simetrik değil, asimetrik olduğuna dair

araştırmaların son dönemde giderek yaygınlaşmaya başlamasına dayalı olarak ekonomiler için konulacak teşhisler ve reçeteler de farklılık arz edecektir. Dolayısıyla bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde tüketim malı ihracatı ile ara malı ve sermaye malı ithalatı arasındaki ilişkilerin simetrik mi, yoksa asimetric mi bir seyir izleyip izlemediğinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Böylece literatürdeki ifadesiyle bir tür zamanlar arası bütçe kısıtının çalışıp çalışmadığı tespit edilmiş olacağı gibi aynı zamanda tüketim malı ihracatı üzerine ara malı, sermaye malı ve kurun etkilerinin hangisinin daha etkin olduğu belirlenmiş olacaktır.

Yapılan analizler sonucunda uzun dönemde Türkiye ekonomisinde asimetric değil, simetric ilişkilerin olduğu tespit edilmiştir. Bu yönüyle Türkiye ekonomisinde ABD veya çok istisnai de olsa ABD'ye benzer ülkelerde olduğu gibi ihracattan bağımsız bir ithalatta bulunmanın pek mümkün olmadığı söylenebilir. Diğer bir ifadeyle cari açık veren ve giderek borç yükü artan Türkiye'nin ihracatının ithalattan bağımsız olamadığı ve zaman zaman dengeden giderek artan sapmaların borcun derinleşmesi ve zaman zaman da bunun krizlerle düzeltiminin mümkün olduğu ileri sürülebilir.

Türkiye'de tüketim malı ihracatının ara ve sermaye malı ithalat kalemlerinden daha çok ve güçlü bir şekilde ara malı ithalatına duyarlı olduğu tespit edilmiştir. Yüksek teknolojik mal ihracatının toplam ihracat içindeki payının %5'i dahi bulmadığı Türkiye ekonomisinde sermaye malı ithalatına duyarsız bir tüketim malları ihracat yapısının, daha çok ara mallarından etkilendiği gibi bir bulgu bunu teyit eder niteliktedir. Ayrıca bu ihracat yapısının bir tür ara malını alıp işlemek şeklinde kendini göstermesi, girdiler ile çıktılar arasındaki farkın, yani katma değer düşük olmasına yol açtığı bir yapının oluşumuna yol açmakta ve bu da kurun rekabet gücünü etkileme aracı olmaktan çıkması gibi bir sonuca neden olmasıyla kendini göstermiştir.

Türkiye ekonomisinin, geçmişten bu yana ticari açığı daha çok belirli bir marjda dalgalanan ve bunu da hizmet ticaretinde verilen dış fazla ile dengelemeye çalışan bir yapı sergilemesinin yansıması, sürekli ve giderek artan şekilde borçlanan bir ekonomiye bürünmesidir. Hizmet kalemlerindeki fazla ile finansmanın sağlanamaması halinde ise krizlerle ekonominin kendi kendini düzelttiği söylenebilir.

Sonuç itibarıyla Türkiye ekonomisinde adeta kronik hal almış dış ticaret açığında en önemli unsur olan enerji ithalatındaki dışa bağımlılığı azaltıcı politika uygulamalarına ağırlık verilmesinin de dış ticaret açığını dengelemeye yol açması beklenmektedir. Bunu sermaye malı ithalatının ihracatı etkilememesinden ve böylece iç talebe yönelik üretimi destekleyici unsur olmasından hareketle söylemek mümkündür. Ayrıca Türkiye ekonomisinin ara malı ithalatına bağımlılığının bir tür düşük katma değerli üretim ve ihracata işaret etmesi nedeniyle ekonominin yüksek teknolojik mal üretimine ve ihracata yöneltilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla enerji başta olmak üzere alternatif ithalat kalemlerinin yurtiçinde üretimiyle ithalatta kısıntıya ve yüksek teknolojiye

yönelimle de katma değeri yüksek ihracat ve gelirlerindeki artışa gidilmesinin sürdürülebilir bir dış ve iç ekonomik yapının oluşumunu sağlayacağı ileri sürülebilir.

### Kaynaklar

- Aksu, Hayati, Ö. Selçuk Emsen ve A. Fatih Aydemir (2018), “İhracat ve İthalat Arasındaki Asimetrik İlişkiler Araştırması: Türkiye Örneği (1997:01-2017:12)”, 4. *Uluslararası Kafkasya ve Orta Asya Lojistik Kongresi*, Aydın-Didim, 7-8 Eylül 2018 (sunu sürecinde).
- Arize, Augustine C. and Mohsen Bahmani-Oskooee (2017), “Do Imports and Exports Adjust Nonlinearly? Evidence from 100 Countries”, *MPRA Paper No. 82807*, posted 19 November 2017 18:44 UTC.
- Banerjee, Anindya, Juan J. Dolado and Ricardo Mestre (1998), “Error-correction Mechanism Tests in a Single Equation Framework,” *Journal of Time Series Analysis*, 19: 267-85.
- Emsen, Ö. Selçuk, *Ekonomik Krizler ve Türkiye Deneyimi*, Beta Yayınları, İstanbul, 2003.
- Gerni, Cevat, Ö. Selçuk Emsen ve M. Kemal Değer (2008), “İthalata Dayalı İhracat ve Ekonomik Büyüme: 1980-2006 Türkiye Deneyimi”, *İzmir İktisat Kongresi Anısına 2. Ulusal İktisat Kongresi*, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir, 20-22 Şubat 2008.
- Husted, Stevan (1992). “The Emerging U.S. Current Account Deficit in The 1980s: A Cointegration Analysis”, *The Review of Economics and Statistics*, 74: 159-166.
- Pesaran, M. Hashem, Yongcheol Shin and Richard J. Smith (2001), “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.
- Shin, Yongcheol, Byungchul Yu and Matthew Greenwood-Nimmo (2014). “Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework” *Festschrift in Honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications*, eds. by R. Sickels and W. Horrace: Springer, 281-314. ([https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1807745](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1807745)) (Erişim: Şubat 2018).
- Wijeweera, Albert and John A. Deskins (2010), “Do Recent Data Provide Evidence That the US Trade Deficit Will Correct Itself?”, *Applied Economics Letters*, 17 (1), 31-35.

## FINANSAL İSTİKRARIN SAĞLANMASI ADINA MAKRO İHTİYATI POLİTİKALARIN KREDİ BÜYÜMESİ ÜZERİNDEKİ ETKİNLİĞİNİN DİNAMİK PANEL VERİ YÖNTEMİYLE ÖLÇÜLMESİ: 2000-2013\*

*Fatma Pınar EŞSİZ\*\**  
*Kerem KARABULUT\*\*\**

**Alınış Tarihi: 05 Mart 2018**

**Kabul Tarihi: 13 Haziran 2018**

**Öz:** Makro ihtiyati politikalar son zamanlarda finansal istikrarın sağlanması açısından para politikalarını destekler nitelikteki uygulamaların başında gelmektedir. 2000'li yıllardan sonra gelişmeye başlayan makro ihtiyati politikaların amacı basit bir ifadeyle finansal istikrarı olumsuz etkileyen sistemik risklerin önüne geçilmesidir. 2008 krizi sonrasında özellikle yükselen piyasa ekonomilerinin karşı karşıya kaldığı konjunktürde makro ihtiyati politikalara daha sık başvurdıkları görülmektedir. Bu açıdan çalışmada, makro ihtiyati politikaların kredi büyümesi üzerindeki etkisi öncelikle 49 ülke için dinamik panel veri yöntemlerinden Genelleştirilmiş Momentler Metodu kullanılarak analiz edilmiştir. Ardından ülkeler Uluslararası Para Fonu'nun sınıflandırmasına göre yükselen piyasa ekonomileri ve gelişmiş ülkeler olarak iki gruba ayrılmış, aynı analiz ülke grupları için tekrarlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Finansal İstikrar, Makro İhtiyati Politikalar, Kredi Büyümesi, Dinamik Panel Veri Analizi

### **THE MEASUREMENT OF THE EFFECTIVENESS OF MACRO PRUDENTIAL POLICIES ON THE CREDIT GROWTH FOR PROVIDING FINANCIAL STABILITY BY DYNAMIC PANEL DATA MODEL: 2000-2013**

**Abstract:** Recently macro-prudential policies are the main applications that support monetary policy for providing financial stability. The macro-prudential policies, which were developed after 2000's, aim to prevent systemic risks that affect financial stability negatively. They use macro-prudential policies most frequently in the conjunction that emerging market economies faced in the last crisis. In this study, the effect of macroprudential policies on credit growth is analyzed for 49 countries with the Generalized Method of Moments which is a method of dynamic panel data model at first. Then, the countries are divided into two groups as emerging market economies and developed countries according to the classification of International Monetary Fund and the same analyses are repeated for country groups.

**Keywords:** Financial Stability, Macroprudential Policies, Credit Growth, Dynamic Panel Data Analyses

---

\* Fatma Pınar EŞSİZ tarafından hazırlanan "Finansal İstikrar ve Finansal İstikrarın Sağlanmasında Makro İhtiyati Politikaların Rolü: Uygulamalı Bir Analiz (2000-2013)" adlı yayınlanmamış doktora tezinin bir kısmından üretilmiştir.

\*\* Arş. Gör. Dr., Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

\*\*\* Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü



### **I. Giriş**

Son yıllarda, gerçekleşen finansal işlemlerin hacmindeki artışlar, finansal araçların hem çeşit hem de yapı olarak farklılaşması, uluslararası finansal sisteme entegrasyon süreci ve yaşanan yüksek maliyetli krizler fiyat istikrarının gölgesinde kalan finansal istikrarın üzerinde daha fazla durulmasını sağlamıştır. Finansal sistemin; para, finansal araçlar, finansal piyasalar, finansal kurumlar ve en tepede merkez bankaları olmak üzere beş ana unsurdan oluştuğu düşünüldüğünde, söz konusu unsurlardan herhangi birinin fonksiyonlarını yerine getirememesi durumunda finansal sistemin riske girmesi ve istikrarsızlığın yaşanması söz konusu olmaktadır. Bu açıdan piyasada güven ortamının oluşması, belirsizliğin azalması ve risklerin fiyatlara dahil edilmesi açısından finansal sistemin istikrarlı olması daha da önem kazanmaktadır (Darıcı, 2012: 2)

2008-2009 yılları arasında yaşanan finansal krizin hız kazanması ve onu takip eden ekonomik daralma, finansal sistemin rolüne ilişkin soruları artırmıştır. Bu dönemde birçok ülkede para politikası fiyat istikrarı (mal ve hizmetlerde) ve firma düzeyinde gözetim, denetim ve düzenleme (mikro ihtiyati politikalar) ile fazlasıyla meşguldü. Bütün finansal sistemi etkileyecek olan finansal gelişmelerle yeteri kadar önem verilmemekteydi (Clark ve Large, 2011: 11). Krizle beraber bu eksiklik fark edilmiş, bunun üzerine kriz sonrasında finansal sistemde bir bütün olarak istikrarsızlığı azaltıcı yeniden düzenleyici çerçeveler oluşturulması konusunda giderek artan bir fikir birliği oluşmuştur (Bank of England, 2011: 7). Yani finansal sisteme mikro açıdan değil, makro açıdan bakılarak sistemin tamamına yönelik denetim ve düzenlemeler yapılmasının üzerinde sıkça durulmuştur.

Makro ihtiyati politikalar, kriz sonrasında sıkça tartışılan bir konu olan para politikalarının sisteme makro açıdan bakma sorununu giderme konusunda etkili bir unsur olarak görülmektedir. Amacı ekonomi açısından olumsuz sorunlara yol açan sistemik riski sınırlamak olan makro ihtiyati politikalar ekonomiyi finansal ve reel ekonomi arasındaki etkileşimi kapsayacak şekilde bir bütün olarak ele almaktadır. Kriz sonrasında birçok ülke hızlı kredi büyümesi ve varlık fiyatları enflasyonu gibi riskleri sınırlamak amaçlı kredilere ilişkin karlılık oranlarının değiştirilmesi, sermaye yeterlilik oranlarının yeniden düzenlenmesi, dinamik karşılık ayrılması, kredilere yönelik vergi benzeri ek yükümlülükler ve zorunlu karşılıklar gibi makro ihtiyati politika araçlarına başvurmuşlardır. Özellikle yükselen piyasa ekonomileri kriz sonrasında karşı karşıya kaldıkları konjonktür dolayısıyla makro ihtiyati politika araçlarını daha sık kullanmışlardır.

Çalışmada öncelikle literatürde konuyla ilgili daha önce yapılmış çalışmalara ve uygulama sonuçlarına yer verilmiş, ardından finansal istikrarı tehdit eden asli unsurlardan hızlı kredi büyümelerine yönelik uygulanan makro ihtiyati politikaların etkinliğini analiz eden uygulama sonuçları değerlendirilmiştir. Analizlerde dinamik panel veri yöntemleri arasında en

güncel yöntemlerden olan Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) kullanılmıştır.

## II. Literatür Özeti

2008 krizinin ardından finansal sistemi bir bütün olarak ele alan makro ihtiyati politikalara yönelen ilgi giderek artmıştır. Ancak birçok ülke açısından finansal istikrar çerçevesinde sistemik gözetimi de içeren makro ihtiyati politikaların etkinliğini belirlemek için sınırlı deneyimler mevcuttur. Lim vd. (2011) yapmış olduğu çalışma bu alanda yapılan ilk araştırmalardan biri olup, makro ihtiyati politikaların uygulandığı 49 ülkede 2000-2010 yılları arasında hangi şartlarda hangi makro ihtiyati politikanın daha etkin olduğu ve bu uygulamalardan çıkarılabilecek derslere odaklanmıştır. Sonuçta ise makro ihtiyati politikaların sistemik riski önlemede etkin olduğu neticesine varılmıştır.

Dell'Ariccia vd. (2012) yaptıkları çalışmada yükselen piyasa ekonomileri arasında hızlı kredi büyümesinin finansal istikrarı sarsacağı yönünde fikir birliği olduğunu, ancak özellikle gelişmiş ülkelerin enflasyon hedeflemesinin gereği olarak dikkatlerin faiz oranları ve kurumların düzenlenmesi üzerinde olması gibi nedenlerle son finansal krizden önce hızlı kredi büyümesine gereken önemin verilmediğini belirtmiştir.

Yine panel veri modeli kullanılarak 2000-2010 yılları için 48 değişik ülkedeki 2800 bankanın bilançosu üzerinde çalışmak suretiyle makro ihtiyati politikaların etkinliğini ölçmeye çalışan Claessens vd. (2014) borç alanları hedefleyen Borç- gelir oranı tavanı (DTI), kredi oranı tavanı (LTV) oranlarının ve finansal kurumları hedefleyen kredi büyümesi üzerine limitler ve yabancı para borçlanmasına yönelik sınırlamaların finansal risklere karşı etkin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Tavman (2015) ise bir Yeni Keynesyen Genel Denge Modeli kullanarak üç adet makro ihtiyati politika aracının etkinliğini ölçmeye çalışmıştır. Zorunlu rezervler, sermaye gereksinimleri ve borçlananlardan alınan bir tür vergi olarak tanımlanan regülasyon primi araçlarının analiz edildiği modelde, tüm araçların dışsal şokların negatif etkilerine karşı etkin olduğu, en etkili aracın ise zorunlu rezervler olduğu ortaya konmuştur.

57 ülkenin 30 yılı aşkın verilerini kullanarak konut fiyatları ve konut kredileri üzerinde dokuz makro ihtiyati politikanın etkinliğini araştıran Kuttner ve Shim (2013), konut kredilerindeki artışın en fazla LTV ve DTI oranlarından etkilendiği sonucuna panel veri yöntemi kullanarak ulaşmıştır. Yine 2000-2013 yılları için gelişmiş ve yükselen piyasa ekonomilerinden oluşan 57 ülkenin verileriyle 7 adet makro ihtiyati politika aracının konut fiyatları ve kredi büyümesi üzerindeki etkinliğini dinamik panel yöntemiyle ölçen Akıncı ve Olmstead-Rumsey (2015) gelişmiş ve yükselen piyasa ekonomilerinin kriz sonrasında makro ihtiyati politikaları daha sıklıkla kullandığını, gelişmiş ülkelerin makro ihtiyati politikaları daha ziyade konut sektörü üzerinde kullandığını ve uygulanan politikaların kredi büyümesi ve konut fiyatları üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Makro ihtiyati politikalarla para politikası ve kredi genişlemesi arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalardan biri Coşkun ve Sevgi tarafından (2012) yılında yapılmıştır. Bağımlı değişkenin kredi genişlemesi olduğu analizde makro ihtiyati politikaların aşırı kredi genişlemelerini önleyen bir uygulama olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Doğru vd. (2012) 49 ülkeyi kapsayan sabit etki dinamik panel regresyon yöntemi kullanılarak makro ihtiyati politika araçlarının test edildiği bir diğer uygulamada zorunlu rezerv oranı ve konjonktürel sermaye gereksinimi araçlarının kredi genişlemesini negatif yönde etkilediği, yani hızlı kredi büyümesini engelleyici bir etkisinin olduğu ve böylece finansal istikrarı sağlama hedefi için kullanılabilir bir araç olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Fendoğlu 2015 yılında yaptığı ve 15 ülkenin dahil edildiği analizde, makro ihtiyati politika araçlarının kredi büyümesi ve portföy akımları üzerindeki etkisini dinamik panel veri yöntemlerinden GMM yöntemi kullanarak ölçmeye çalışmıştır. Makro ihtiyati politika araçlarının tek tek incelendiği çalışmada zorunlu karşılıklar, sermaye gereksinimi, borç-gelir limiti ve kredi büyümesi limiti araçlarının en etkili araçlar olduğu, kredi-değer limiti ve dinamik provizyon araçlarının kısmen etkili olduğunu, sermaye kontrolleri ve yabancı para kredi limiti araçlarının ise etkili olmadığı sonucuna varılmıştır.

Makro ihtiyati politikaların kredi büyümesi ve konut sektörü üzerindeki etkinliğini ölçen en güncel ve en kapsamlı çalışmalardan biri olan Cerutti vd.(2015)'nin yapmış olduğu çalışmada ise on iki makro ihtiyati politika aracının etkinliği gelir düzeylerine göre sınıflandırılmış 119 ülke verisini kullanarak 2001-2013 tarihleri için dinamik panel veri yöntemiyle analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre makro ihtiyati politikaların hızlı kredi büyümesi ve konut piyasası üzerinde etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yükselen piyasa ekonomilerinin makro ihtiyati politika araçlarını-özellikle döviz kuruyla alakalı politikaları-daha sıklıkla kullandığı görülmüş ve makro ihtiyati politikaların kredi gelişmeleri üzerinde daha etkin olduğu belirtilmiştir.

### **III. Finansal İstikrarın Sağlanması Adına Makro İhtiyati Politikaların Kredi Büyümesi Üzerindeki Etkinliğinin Dinamik Panel Veri Yöntemiyle Ölçülmesi: 2000-2013**

Son yıllarda giderek artan sayıda merkez bankası finansal istikrar hedefini gerçekleştirmeye çalışırken makro ihtiyati politikalarından destek almaktadırlar. Uyguladıkları para politikaları ve bu politikaları destekleyici nitelikte olan makro ihtiyati politikalarla beraber finansal sistemde mevcut risklerin önüne geçmeye çalışmaktadırlar. Bu risklerden en önemlilerinden biri hızlı kredi büyümesidir. Gelişmekte olan ülkeler hızlı kredi büyümesi ile ilgili sorunları daha önce tecrübe etmiş, son 2008 kriziyle beraber gelişmiş ülkeler de hızlı kredi artışının finansal kriz göstergelerinin en önemlilerinden biri olduğunu görmüşlerdir. Bu bölümde hızlı kredi büyümelerini sınırlandırmak

için uygulanan makro ihtiyati politikaların etkinliğini analiz eden ekonometrik çalışmanın sonuçlarına yer verilecektir.

#### A. Veri

Bu çalışma, finansal istikrarı tehdit eden ve kriz sonrası dönemde özellikle üzerinde durulan aşırı kredi büyümelerini etkilemek için uygulanan makro ihtiyati politikaların etkinliğine odaklanmıştır. Çalışma sırasında ülke sayısı oldukça geniş tutulmaya çalışılmış, ancak veri bulmakta zorlanılması ve ülkelerde veri kayıpları olması nedeniyle son olarak 21 gelişmiş ve içinde Türkiye ekonomisini de barındıran 28 yükselen piyasa ekonomisi olmak üzere toplam 49 ülke için analiz yapılmıştır. Makro ihtiyati politikaların kredi büyümesi üzerindeki etkilerini ölçmek adına yapılan bu çalışmada, IMF tarafından ülke merkez bankalarına yapılan "Global Makro İhtiyati Politika Araçları (GMPI) " adlı anket çalışmasının sonuçları dikkate alınarak Cerutti vd. (2015) tarafından oluşturulan Makro İhtiyati Politika Endeksi (MPI) kullanılmıştır. İlgili literatür incelendiğinde, GMPI anketinin yapılan benzer anketlere göre (Lim vd. 2011, Kuttner ve Shim, 2013 gibi) daha kapsamlı bir anket çalışması olduğu görülmüş ve bu anketten yola çıkarak belirlenen makro ihtiyati politika endeks değerlerinin çalışmada kullanılmasına karar verilmiştir. Endeks değerleri hesaplanırken on iki makro ihtiyati politika aracı (LTV, DTI, dinamik karşılıklar, döngüsel sermaye tamponları, bankalar için kaldıraç oranları, sistemik öneme sahip finansal kuruluşlara (Systemically Important Financial Institutions-SIFI) ek sermaye yükümlülükleri, bankalar arası pozisyona yönelik limitler, yabancı para borçlanmasına yönelik sınırlamalar, zorunlu karşılıklar, ulusal para borçlanmasına yönelik sınırlamalar ve finansal kurumlara konulan ek vergiler) dikkate alınmış, uygulanan aracın kodlanması uygulanmaya başlandığı tarihten uygulamanın sona erdiği tarihe kadar yapılmıştır.

Çalışma endeks değerlerinin 2013 yılında sona ermesinden dolayı 2000-2013 yıllarını kapsamaktadır. Çalışmada dinamik panel veri yöntemlerinden GMM kullanılmış, veriler BIS, IMF ve Dünya Bankası'nın resmi sitelerinden elde edilmiştir.

Analizler öncelikle ülkelerin tamamı için yapılmış, ardından literatürde de belirtildiği gibi yükselen piyasa ekonomilerinin makro ihtiyati politikaları daha yoğun kullanması nedeniyle ülkeler IMF'nin sınıflandırmasına göre yükselen piyasa ekonomileri ve gelişmiş ülkeler olarak ayrılmış ve analizler iki ülke grubu için ayrı ayrı tekrarlanmıştır.

#### B. Yöntem ve Model

Gözlenebilen veya gözlenemeyen bireysel etkiyi (ya da heterojeniteyi) belirlemek için grup, zaman veya hem zaman hem de grup etkilerini test etmek için kullanılan (Park, 2011: 7) panel veri modellerinin temel avantajı birimler

arasındaki farklılıkları modellerken araştırmacıya önemli ölçüde esneklik sağlamasıdır (Greene, 2003: 285). Ayrıca panel veri modelleri (Baltagi, 2005):

- Zaman serisi veya yatay kesit çalışmalarıyla kıyaslandığında bireysel heterojeniteyi kontrol etmesi mümkün olmaktadır.
- Daha açıklayıcı ve değişken veri setine sahip olup, değişkenler arasındaki lineerlik daha azdır.
- Dinamik ayarlamalarla çalışabilmek için daha uygundur.
- Zaman serisi ve yatay kesit verilerinde saptanamayan basit etkileri belirleme ve ölçmede daha iyidir.
- Diğer modellere göre karmaşık ve davranışsal modelleri kurmada ve test etmede daha iyidir.
- Birey, firma ya da hanehalklarından elde edilen mikro panel verilerin, makro düzeyde ölçülen diğer bazı değişkenlerden daha doğru şekilde ölçülmesine imkan vermektedir.
- Daha uzun bir zaman serisine sahiptir.

Bu çalışmada da makro ihtiyati politikaların hızlı kredi büyümesi üzerindeki etkileri dinamik panel veri analiz yöntemlerinden biri olan Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) kullanılarak analiz edilmektedir. Çalışmada, bağımlı değişkenin hem kendi gecikmeli değerleriyle, hem de açıklayıcı değişkenlerin bazı değerleriyle ilişkili olma ihtimali ve içsellik problemini kontrol altına alabilmesi gibi nedenlerden ötürü dinamik panel veri yöntemi tercih edilmiştir. Literatürde, makro ihtiyati politikalar ile ilgili yapılan çalışmalarda da dinamik panel veri yöntemlerinin sıklıkla kullanıldığı görülmüştür<sup>1</sup>.

Daha önce de değinildiği gibi makro ihtiyati politikalarla ilgili çalışmalarda dinamik panel veri yönteminin seçilmesi bazı önemli nedenlere bağlıdır. Bu nedenlerden en önemlisi makro-ihtiyati bir aracın uygulamaya konulmasının kredi büyümesi üzerinde etkili olması beklenirken, öte yandan makro ihtiyati politikanın kendisinin kredi büyümesinin bir sonucu olarak uygulanmaya başlanmasının da doğru bir tespit olarak karşımıza çıkmasıdır. Bu nedenle, bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerinin de kullanıldığı bu yöntem içsellik problemini azalttığı için ilgili literatürde de sıklıkla kullanılmaktadır (Fendoğlu, 2015: 44 ).

Dinamik panel veri modeli şu şekilde formüle edilebilir:

$$y_{it} = \sum_{j=1}^p a_j y_{i,t-j} + x_{it}\beta_1 + w_{it}\beta_2 + v_{it} - \epsilon_{it} \quad i = 1, \dots, N \quad t = 1, \dots, T_i \quad (1)$$

<sup>1</sup> Bu çalışmalar; Cerutti vd., (2015), Lim vd., (2011) ile Akinci ve Olmstead-Rumsey (2015) şeklinde sıralanabilir.

Denklemden;

$\alpha_j$  ve  $\rho$  tahmin edilebilir parametreler,

$x_{it}$  dışsal kovaryantların  $1 \times k_1$  vektörü,

$\beta_1$  tahmin edilebilir parametrelerin vektörü,

$w_{it}$  önceden belirlenmiş ya da içsel kovaryantların  $1 \times k_2$  vektörü,

$\beta_2$  tahmin edilebilir parametrelerin  $k_2 \times 1$  vektörü,

$v_{it}$  birime-ölgü etkiler (bu etkiler kovaryantlar ile korelasyonlu olabilir),

$\epsilon_{it}$ ,  $\sigma_\epsilon^2$  varyansı ile birlikte tüm örneklem boyunca bağımsız ve sabit bir şekilde dağılan artık hataları göstermektedir.  $v_{it}$  ve  $\epsilon_{it}$ 'nin  $t$  boyunca her bir  $i$ 'den bağımsız olduğu varsayılmaktadır<sup>2</sup>.

Kukla değişkenli en küçük kareler tahmincisi gibi standart panel veri modelleri  $\alpha_j$  ve  $\beta_1$  gibi parametrelerin sapmasız tahminlerini yapma konusunda zayıf kalmaktadır. Grup-içi dönüşüm ya da birinci farklarını almak  $y_{i,t-j}$  ile hata terimi arasında korelasyon çıkmasına neden olmakta bu yüzden  $\alpha_j$ 'nin sabit etkiler tahmincisi sapmalı olmaktadır. Bununla birlikte bu modeller  $y_{i,t-j}$  ile korelasyonlu olan herhangi bir açıklayıcı değişkenin katsayılarının da sapmalı tahminlerine yol açabilmektedir. Birinci farklar ile sistem GMM tahmincileri bu problemlerin üstesinden gelmek için geliştirilmiştir. Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen birinci farklar tahmincisi (1) numaralı denklemin birinci farklarını alarak ülkeye özgü etkileri elimine etmekte ve eşitliğin sağ tarafında yer alan değişkenlerin gecikmelerini kullanmaktadır (Cingano, 2014: 15).

Anderson ve Hsiao (1982), birinci farklar dönüşümüne odaklanmış ve  $\Delta y_{it-1} = (y_{it-1} - y_{it-2})$  eşitliği için  $\Delta y_{it-2} = (y_{it-2} - y_{it-3})$  ya da sadece  $y_{it-2}$ 'yi araç olarak kullanmıştır. Bu araçlar (1) numaralı denklemde yer alan  $\epsilon_{it}$ 'lerin kendileri arasında serisel korelasyon olmadığı sürece  $\Delta \epsilon_{it} = \epsilon_{it} - \epsilon_{it-1}$  ile korelasyonlu olmayacaktır. Bu şekildeki bir araç değişken tahmin yöntemi olası parametrelerin tutarlı olmasını sağlarken, tüm moment koşullarını kullanmadığı ve  $\Delta \epsilon_{it}$  üzerindeki farklılaştırılmış yapıları dikkate almadığı için gereken etkinliği sağlayamamaktadır. Arellano (1989), temel dinamik hata bileşenler modeli için araç değişkenler için  $y_{it-2}$  yerine  $\Delta y_{it-2}$ 'yi kullanan tahmincinin tekil noktasına ve parametre değerlerinin önemli bir aralığı için oldukça büyük varyanslara sahip olduğunu öne sürmektedir.

<sup>2</sup><http://www.stata.com/manuals13/xtxtabond.pdf>, Erişim Tarihi: 30.05.2016.

Bu durumun aksine,  $y_{it-2}$  gibi araçları düzeylerinde kullanan tahminciler tekillığe sahip değildir, ayrıca varyansları daha küçüktür.

Dinamik panel veri modelinde  $y_{it}$ 'nin gecikmeli değerleriyle  $\varepsilon_{it}$  arasında bulunan ortogonalite koşullarının kullanılması ile daha fazla araç değişkene sahip olunabilir (Baltagi, 2011: 321-322).

Değişkenlerin düzey değerlerine bağlı olarak dinamik panel eşitliği şu şekilde ifade edilebilir:

$$y_{it} = y_{i,t-1} + x'_{it}\beta + a_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Yukarıdaki eşitlikte değişkenlerin birinci farkların alınmasıyla birim etkileri  $a_i$  elimine olmakta ve denklem şu forma dönüşmektedir:

$$y_{it} - y_{it-1} = \rho(y_{it-1} - y_{it-2}) + (x'_{it} - x'_{it-1})\beta + \varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1} \quad (3)$$

(3) numaralı denklemde  $y_{it-1}$ ,  $\varepsilon_{it-1}$  ile korelasyonludur ve bu haliyle birinci farklar tahmincisi aşağıya doğru sapmalı olmaktadır. Bunun yanında hata terimi  $(\varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1})$ , MA(1) birim köklüdür. Bu denklemde,  $y_{i,t-1} - y_{i,t-2}$  için geçerli araç değişkenler,  $y_{i,t-2}$  ve  $y_{i,t-3}$  gibi gecikmeli değerlerdir. Nitekim her bir gecikmeli değişkenin bir önceki fark hata terimi ile korelasyonu sıfırdır (örneğin,  $E(y_{i,t-2}(\varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1})) = 0$ ). Örneğin,  $t=3$  için eşitlik şu hale dönüşür:

$$y_{i3} - y_{i2} = \rho(y_{i2} - y_{i1}) + (x'_{i3} - x'_{i2})\beta + \varepsilon_{i3} - \varepsilon_{i2} \quad (4)$$

(4) numaralı denklemde araçlar;  $y_{i1}x'_{i2}$  ve  $x'_{i1}$ 'dir. Burada  $\varepsilon_{i2}$  otokorelasyonsuz olduğu sürece,  $y_{i2} - y_{i1}$  ile yüksek korelasyonlu ve  $\varepsilon_{i3} - \varepsilon_{i2}$  ile korelasyonsuz olan uygun bir araç değişken olarak değerlendirilmektedir.  $t=4$  için eşitlik şu şekilde formüle edilebilir:

$$y_{i4} - y_{i3} = \rho(y_{i3} - y_{i2}) + (x'_{i4} - x'_{i3})\beta + \varepsilon_{i4} - \varepsilon_{i3} \quad (5)$$

(4) numaralı denklemde ise araçlar;  $y_{i1}$ ,  $y_{i2}$ ,  $x'_{i1}$ ,  $x'_{i2}$  ve  $x'_{i3}$ 'tür. En son T dönemi için eşitlik ise

$$y_{iT} - y_{iT-1} = \rho(y_{iT-1} - y_{iT-2}) + (x'_{iT} - x'_{iT-1})\beta + \varepsilon_{iT} - \varepsilon_{iT-1} \quad (6)$$

şekline dönüşür. Araç değişkenli birinci fark modeli matrislerle şu şekilde gösterilebilir:

$$Z'\Delta Y = Z'\Delta Y_{-1}\gamma + Z'X\beta + Z'\Delta u \quad (7)$$

Veya

$$Z'\Delta Y = \delta Z'\Delta X + Z'\Delta u \quad \Delta X = [(Y_{it-1} - Y_{it-2}), (X_{it} - X_{it-1})] \quad (8)$$

(Tatoğlu, 2013:80 ; Behr, 2003: 10-11).

Bu açıklamalar ışığında çalışmada tahmin edilecek modeller aşağıda ifade edilmektedir:

$$CREDIT_{it} = CREDIT_{i,t-1} + PR_{it-1}\beta_1 + GDPG_{it-1}\beta_2 + MPI_{it-1}\beta_3 + DUMMY_{it-1}\beta_4 + u_{it}$$

$$HCREDIT_{it} = HCREDIT_{i,t-1} + PR_{it-1}\beta_1 + GDPG_{it-1}\beta_2 + MPI_{it-1}\beta_3 + DUMMY_{it-1}\beta_4 + u_{it}$$

$$CCREDIT_{it} = CCREDIT_{i,t-1} + PR_{it-1}\beta_1 + GDPG_{it-1}\beta_2 + MPI_{it-1}\beta_3 + DUMMY_{it-1}\beta_4 + u_{it}$$

Birinci modelde; bağımlı değişken i ülkesi için t zamanında gerçekleşen reel kredi büyümesi iken, bağımlı değişkenin kendi gecikmeli değeri, Cerutti vd. (2015) tarafından oluşturulan makro ihtiyati politika endeksi, bir önceki yıl gerçekleşen reel milli gelir büyümesi, ekonomideki konjonktürel dalgalanmaları temsilen kullanılan yapay (dummy) değişken ve bir önceki yıl uygulanan merkez bankası politika faizi ise modelde kullanılan bağımsız değişkenlerdir.  $u_{it}$  ise hata terimini temsil etmektedir. İkinci modelde bağımlı değişken olarak hanehalkına verilen kredilerdeki yıllık reel değişim yer alırken, bağımlı değişkenin kendi gecikmeli değeri, Cerutti vd. (2015) tarafından oluşturulan makro ihtiyati politika endeksi, bir önceki yıl gerçekleşen reel milli gelir büyümesi, ekonomideki konjonktürel dalgalanmaları temsilen kullanılan yapay (dummy) değişken ve bir önceki yıl uygulanan merkez bankası politika faizi ise modelde kullanılan bağımsız değişkenlerdir. Üçüncü modelde ise reel sektöre verilen kredilerdeki yıllık reel değişim bağımlı değişken olurken, bağımsız değişkenler ise diğer iki modelle aynıdır. Birinci modelde özel sektör bir bütün olarak analiz edilirken, ikinci ve üçüncü modellerde ise hanehalkı ve reel sektör ayrı ayrı ele alınmıştır.

Modelde ilgili literatür incelenmek suretiyle finansal istikrarı tehdit eden en önemli unsurlardan biri olan hızlı kredi büyümesi bağımlı değişken olarak yer almaktadır. Çalışmanın asli unsuru olan makro ihtiyati politikalar ise endeks değerleriyle çalışmada bağımsız değişken olarak yer almaktadır. Makro ihtiyati politika endeksi arttıkça kredi büyümesinin azalacağı düşünülmekte ve işareti negatif beklenmektedir. Kredi büyümesi üzerinde etkili olması muhtemel her faktörün modele eklenmemesinin sonuçlarda sapma oluşturma riskine karşılık (atlanan değişken sorunu), bu problemi minimuma indirebilmek amacıyla potansiyel bazı faktörler de bağımsız değişken olarak modele eklenmiştir. Bu faktörlerden ilki ekonomideki kredi artışını etkilemesi beklenen milli gelir artışıdır ve işareti pozitif beklenmektedir.



Yine politika faiz oranlarının kredi hacmini negatif olarak etkileyeceği düşünülmüş ve modele eklenmiştir.

Ülkelerin finansal istikrarın bozulduğu ve büyüme oranlarının düştüğü yıllarda makro ihtiyati politikaları uyguladıkları düşünüldüğü ve krizlerin etkilerinin de görülebilmesi amacıyla büyüme oranlarının negatif gerçekleştiği yıllar için de modele bir yapay değişken eklenmiştir.

Uygulanan makro ihtiyati politikaların etkilerinin gecikmeli olarak görüleceği düşünüldüğü için modelde değişkenlerin bir yıl gecikmeli değerleri kullanılmıştır. İlgili literatür incelendiğinde de değişkenlerin bir yıl gecikmeli değerlerinin kullanılmasının tavsiye edildiği görülmektedir.

Analizler yapıldıktan sonra analiz sonuçlarının güvenilirliği ise, Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen AR(2) testi kullanılarak test edilmiştir. Yapılan bu testin sonucunda eğer modelde kullanılan değişkenler yeterli derecede güçlüler ise t zamanındaki hata terimlerinin t-2 zamanındaki hata terimleriyle olan ilişkisini gösteren AR (2) değerinde otokorelasyona rastlanmaması gerekmektedir. Bu nedenle, tahmin edilen modellere AR(2) testi de uygulanmıştır.

Bu kapsamda çalışmada kullanılan değişkenlerin tanımları ve hangi kaynaklardan elde edildikleri Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1. Veri ve Değişkenlerin Tanımlanması

Değişken	Değişkenin Kısaltması	Değişkenin Tanımı	Elde Edildiği Kaynak
Toplam Kredi Hacmindeki Artış (%)	<b>CREDIT</b>	Yıllık reel kredi büyümesi (%)	BIS ve IMF
Hanehalkı Kredileri Hacmindeki Artış (%)	<b>HCREDIT</b>	Hanehalkı kredilerinin yıllık reel büyümesi (%)	BIS ve IMF
Reel Sektör Kredileri Hacmindeki Artış (%)	<b>CCREDIT</b>	Reel sektör kredilerinin yıllık reel büyümesi (%)	BIS ve IMF
Makro İhtiyati Politika Endeksi	<b>MPI</b>	IMF tarafından ülke otoritelerine yapılan anket sonucu oluşturulan endeks	Cerutti vd. (2015)
GSYH Büyüme Oranı (%)	<b>GDPG</b>	Yıllık Reel Büyüme Oranı (%)	Dünya Bankası (WDI)
Politika Faiz Oranı (%)	<b>PR</b>	Merkez bankasının uyguladığı para politikası faiz oranı (%)	IMF, International Financial Statistics (IFS)
Yapay Değişken	<b>DUMMY</b>	Ekonomideki daralma yılları için 1, diğer yıllar için 0 değerini alan yapay değişkendir.	

IMF ve BIS'in resmi sitelerinden elde edilen kredi verileri ülkelerin WDI'dan elde edilen enflasyon oranlarıyla deflate edilmiştir. Kredi verilerine ulaşılabilen 49 ülke IMF'in sınıflandırması esas alınmak suretiyle aşağıdaki tabloda belirtilmektedir.

Tablo 2. Ülke Sınıflandırması

YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİ		GELİŞMİŞ ÜLKELER	
Arjantin	Kolombiya	ABD	
Birleşik Arap Emirlikleri	Kosova	Almanya	
Brezilya	Litvanya	Avustralya	İsveç
Brunei	Macaristan	Avusturya	İsviçre
Çin	Malezya	Belçika	İtalya
Dominik Cumhuriyeti	Meksika	Çek Cumhuriyeti	Japonya
Ekvador	Polonya	Finlandiya	Kanada
El Salvador	Rusya	Fransa	Norveç
Ermenistan	Şili	Hollanda	Portekiz
Endonezya	Tayland	Hong Kong	Singapur
Fiji	Timor Leste	İngiltere	
Guyana	Türkiye	İrlanda	
Güney Afrika	Ukrayna	İspanya	
Hindistan			

### C. Bulgular

Gelişmiş ülkelerde ve yükselen piyasa ekonomilerinde 2000-2013 döneminde uygulanan makro ihtiyati politikaların kredi büyümesi üzerindeki etkileri GMM yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Çalışmada konuyla alakalı yapılmış en güncel ve en kapsamlı çalışma olan Cerutti vd., (2015)'i takiben, ekonomik büyüme açısından daralma yaşanan yıllara 1, diğer yıllara 0 değerini alan bir yapay değişken kullanılmıştır.

Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler

TÜM ÜLKELER					
Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Min	Max
CREDIT	612	13.59402	31.03602	-68.59228	546.9983
PR	646	6.315278	9.519097	.01	183.2
GDPG	671	3.327042	3.886432	-14.81416	26.97392
MPI	672	1.78869	1.731618	0	8
DUMMY	672	.1190476	.3240858	0	1

YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİ					
Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Min	Max
CREDIT	319	18.44876	40.40038	- 68.59228	546.9983
PR	368	9.562876	11.54083	.25	183.2
GDPG	391	4.291566	4.273079	- 14.81416	26.97392
MPI	392	2.048469	1.931088	0	8
DUMMY	392	.0969388	.2962525	0	1
GELİŞMİŞ ÜLKELER					
Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Min	Max
CREDIT	294	8.3039	13.55026	- 27.83917	51.07607
PR	292	2.231443	1.735184	.01	9
GDPG	294	2.019287	2.758841	- 8.269036	15.24038
MPI	294	1.404762	1.296929	0	5
DUMMY	294	.1530612	.3606604	0	1

Tablo 3'te değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler görülmektedir. Tüm ülkelerin ele alındığı grupta, kredi artış oranı ve GSYH büyüme oranı sırasıyla yaklaşık olarak %13.5 ve %3.3 olarak gerçekleşmiştir. Bu ülke grubunda politika faiz oranları %6.3'tür. Makro ihtiyati politika endeksi değişkeninin ortalaması ise yaklaşık olarak 1.79'dur. Yükselen piyasa ekonomileri grubuna bakıldığında kredi artış oranı ile GSYH büyüme oranı değerlerinin sırasıyla yaklaşık olarak %18.4 ve %4.3 şeklinde gerçekleştiği görülmektedir. Makro ihtiyati politika endeksi değişkeninin ortalaması ise 2.04'tür. Gelişmiş ülkelerde gerek kredi artış (8.3) gerekse GSYH büyüme oranlarının ortalaması (2.01), hem ülkelerin tümünün ele alındığı hem de yükselen piyasa ekonomileri grubundaki ortalamaların altında kalmıştır. Büyüme oranının yükselen piyasa ekonomilerinde yüksek gerçekleşmesi iktisadi beklentiler ile uyumludur. Nitekim gelişmiş ülkelerde büyüme oranları çok yüksek değildir.

Diğer taraftan, kredi artış oranı ve büyüme oranlarındaki duruma benzer bir şekilde gelişmiş ülkelerde makro ihtiyati politika endeksi ortalaması da diğer ülke gruplarının altında yer almış ve makro ihtiyati politika endeksi değişkeninin en yüksek değeri yükselen piyasa ekonomilerinde 8, gelişmiş ülkelerde ise 5 olarak gerçekleşmiştir. Yine bu durum da literatürle doğrulanan ve beklenen bir durumdur. Çünkü gelişmiş ülkelere göre yükselen piyasa ekonomileri makro ihtiyati politikalara daha sık başvurmaktadır.

Tanımlayıcı istatistikler ile ilgili dikkat çeken bir diğer önemli nokta politika faiz oranlarıdır. Tabloda yer alan politika faiz oranının minimum ve maksimum değerleri ülke grupları için dikkatle incelendiğinde, gelişmiş ülkelerde politika faiz oranının maksimum değerinin %9 iken, yükselen piyasa ekonomilerinde politika faiz oranının aldığı maksimum değer %183 olduğu görülmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde politika faiz oranı ortalaması yükselen piyasa ekonomilerindeki ortalamadan yaklaşık 4 puan altındadır.

Tablo 4. Pairwise Korelasyonları

TÜM ÜLKELER					
Değişkenler	CREDIT	PR	GDPG	MPI	DUMMY
CREDIT	1.0000				
PR	0.1146*	1.0000			
GDPG	0.1802*	0.1166*	1.0000		
MPI	-0.0290	0.0343	0.1190*	1.0000	
DUMMY	-0.0926*	-0.0241	-0.6057*	-0.0560	1.0000
YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİ					
Değişkenler	CREDIT	PR	GDPG	MPI	DUMMY
CREDIT	1.0000				
PR	0.0550	1.0000			
GDPG	0.1369*	-0.0305	1.0000		
MPI	-0.0780	-0.0377	0.0797	1.0000	
DUMMY	-0.0612	0.0684	-0.6163*	-0.0708	1.0000
GELİŞMİŞ ÜLKELER					
Değişkenler	CREDIT	PR	GDPG	MPI	DUMMY
CREDIT	1.0000				
PR	0.1863*	1.0000			
GDPG	0.1778*	0.3292*	1.0000		
MPI	-0.0251	-0.2458*	0.0368	1.0000	
DUMMY	-0.1707*	-0.3331*	-0.6810*	-0.0016	1.0000

\* %5 hata payı ile katsayı anlamlıdır.

Değişkenler arasındaki Pairwise korelasyonlarının sunulduğu Tablo 4'ten de izlenebileceği gibi, tüm ülkeler grubunda kredi artış oranı ile politika faiz oranı, GSYH büyüme oranı ve yapay değişken arasında anlamlı ilişkiler vardır. İktisadi olarak kredi artış oranı ile politika faiz oranı arasında negatif bir ilişki beklenirken, buradaki ilişki pozitif çıkmıştır. Buna karşılık GSYH büyüme oranı ile yapay değişkenin işaretlerinin beklentiler doğrultusunda olduğu söylenebilir.

Analizlerde ikinci ülke grubu olarak yer alan yükselen piyasa ekonomilerinde sadece kredi artış oranı ile GSYH büyüme oranı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Üçüncü ülke grubu olan gelişmiş ülkeler

grubunda ise kredi artış oranı açısından tüm ülkeler grubunda elde edilen sonuçlara benzer sonuçların elde edildiği ifade edilebilir. Makro ihtiyati politikalar değişkeni ile kredi artış oranı arasında her üç ülke grubunda da ilişki tespit edilememişken, tüm ülkelerde makro ihtiyati politikalar ile GSYH büyüme oranı arasında pozitif ve anlamlı, gelişmiş ülkeler grubunda da politika faiz oranı ile negatif ve anlamlı ilişkiler elde edilmiştir. Genel anlamda değişkenler arasında çok yüksek korelasyonlar (sadece GSYH büyüme oranı ile yapay değişken arasında nispeten yüksek bir korelasyon gözükmemektedir ki bu durum yapay değişkenin büyüme oranına göre belirlenmesinden kaynaklanmaktadır) yoktur. Değişkenler arasında çok yüksek korelasyonların olmaması çoklu doğrusal bağlantı probleminin ortaya çıkma olasılığını da zayıflatmaktadır.

Tablo 5. GMM Tahmininin Sonuçları (Bağımlı Değişken CREDITG)<sup>a</sup>

Değişkenler/Ülke Grupları	Tüm Ülkeler	Yükselen Piyasa Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
<b>CREDITG</b> <sub>it-1</sub>	.124*** (.047)	.156* (.0857)	0.114 (-0.161)
<b>PR</b> <sub>it-1</sub>	-.786* (.451)	-1.492*** (.3601)	3.336*** (-0.86)
<b>GDPG</b> <sub>it-1</sub>	1.547*** (.538)	1.472** (.678)	1.267* (-0.676)
<b>MPI</b> <sub>it-1</sub>	-8.386*** (2.306)	-6.634* (3.615)	-2.074 (-9.256)
<b>DUMMY</b> <sub>it-1</sub>	4.026 (3.242)	7.672 (6.242)	5.682 (-5.537)
<b>AR(1)</b> <sup>b</sup>	-3.6815***	-2.6288***	-1.6292
<b>AR(2)</b>	-1.5983	-.20145	-1.6271
<b>Sargan Testi</b> <sup>c</sup>	$\chi^2(79)=45.11376$	$\chi^2(85)=19.43829$	$\chi^2(77)=19.987$
<b>Wald Testi</b>	$\chi^2(5)=34.3***$	$\chi^2(5)=144.83***$	$\chi^2(5)=67.6***$
<b>Gözlem Sayısı</b>	467	236	250
<b>Ülke Sayısı</b>	46	25	21

<sup>a</sup>: Parantez içerisindeki değerler dirençli standart hataları göstermektedir. Modellerde iki aşamalı tahminler kullanılmıştır.

<sup>b</sup>: H<sub>0</sub>: Otokorelasyon yoktur. <sup>c</sup>: H<sub>0</sub>: Aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir.

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Tablo 5'de makro ihtiyati politikaların kredi büyümesi üzerindeki etkilerine yönelik yapılan GMM tahmininin sonuçları görülmektedir. Çalışmada makro ihtiyati politikaların etkinliği, öncelikle tüm ülkeler için analiz edilmeye çalışılmıştır. Ardından literatürde bahsedildiği üzere yükselen piyasa ekonomilerinde makro ihtiyati politikaların hem daha sık kullanıldığı, hem de daha etkin olduğu yönündeki görüşlerden yola çıkılarak ülkeler IMF'in sınıflandırmasına göre yükselen piyasa ekonomileri ve gelişmiş ülkeler olmak

üzere iki gruba ayrılmış ve analizler iki ülke grubu için ayrı ayrı tekrarlanmıştır. Böylece her iki ülke grubunun karşılaştırmalı olarak analiz edilmesi de sağlanmıştır. Bu amaçla öncelikle, 21 gelişmiş ülke ve 28 yükselen piyasa ekonomisinden oluşan 49 ülkenin tamamı için tahminler yapılmıştır. Bu tahminlerden elde edilen sonuçlar tablonun ilk sütununda yer almaktadır.

Analiz sonuçlarına göre; kredi büyümesi, faiz oranları, GSYH büyüme oranı ve makro ihtiyati politikalar endeksi anlamlıdır ve işaretleri iktisadi beklentiler ile uyumludur. Buna göre, faiz oranları ve makro ihtiyati politikalarda meydana gelen artışlar kredi büyümesi üzerinde negatif, GSYH büyüme oranı ve kredi büyümesinin kendi gecikmesi ise kredi büyümesi üzerinde pozitif etkilidir. Diğer taraftan tüm ülkeler için MPI endeksi değişkeninin katsayısı yaklaşık olarak -8.4 olarak tahmin edilmiştir.

Tahmin sonuçlarının güvenilir olup-olmadığını test etmek üzere tanı testleri yapılmıştır. Öncelikle bu tahminde otokorelasyon olup-olmadığı araştırılmış, birinci mertebeden (AR(1)) otokorelasyona rastlanırken, ikinci mertebeden (AR(2)) otokorelasyon problemi olmadığı görülmüştür. Diğer taraftan kullanılan araç değişkenlerin geçerli olup-olmadığını test etmek üzere Sargan testi uygulanmış, test istatistik değerine (45.1) göre modelde kullanılan araç değişkenlerin geçerli, bir başka ifadeyle aşırı tanımlama kısıtlamalarının uygun olduğu anlaşılmıştır. Katsayıların sıfır olduğu boş hipotezi altında çalışan Wald test istatistiği ise ikinci modelde katsayıların sıfırdan farklı olduğunu ve genel anlamda modelin geçerli olduğunu göstermiştir.

Yükselen piyasa ekonomilerine yönelik yapılan tahminlerden elde edilen bulgular, tüm ülkelerden elde edilen bulgular ile paralellik arz etmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde MPI endeksi değişkeninin katsayısı negatif ve %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu modelde, kredi büyümesi üzerinde en fazla etkiyi gösteren değişken yaklaşık olarak -6.63 değeri ile MPI olurken, bu değişkeni yaklaşık 1.49 değeri ile politika faiz oranı değişkeni izlemiştir. Modele bakıldığında, kredi büyümesinin bir dönem gecikmesinin de anlamlı olduğu tespit edilebilmektedir. Buna göre yükselen piyasa ekonomilerinde uygulanan makro ihtiyati politikalar arttıkça kredi büyümesi azalmakta iken, bu ülkelerdeki gelir düzeyi arttıkça krediler artmaktadır. Bu model için yapılan tanı testleri modelde ikinci mertebeden otokorelasyon olmadığını, kullanılan araç değişkenlerin geçerli ve katsayıların sıfırdan farklı olduğunu ortaya koymuştur.

Gelişmiş ülkeler grubunda hem makro ihtiyati politikalar değişkeni anlamsız bulunmuş, hem de politika faiz oranının işareti beklentiler doğrultusunda çıkmamıştır. Gelişmiş ülkeler açısından alternatif modeller de kurulmuş, ancak istatistiksel olarak anlamlı ve güvenilir sonuçlar elde edilememiştir.

Modeller bir bütün olarak değerlendirildiğinde, gelişmiş ülkeler için anlamlı sonuçlar üretilemediği, buna karşılık yükselen piyasa ekonomileri ve her iki ülke toplamında beklenen sonuçlara ulaşıldığı söylenebilir. Buna göre makro ihtiyati politika endeksi ve politika faiz oranları arttıkça kredi büyümesi azalmakta iken, ekonomik büyüme arttıkça da kredi büyümesi artmaktadır. Elde edilen sonuçların iktisadi beklentiler ile uyumlu olduğu ve Cerutti vd., (2015)'in bulgularıyla örtüştüğü ifade edilebilir.

Tablo 6. *GMM Tahmininin Sonuçları (Bağımlı Değişken HCREDITG)<sup>a</sup>*

Değişkenler/Ülke Grupları	Tüm Ülkeler	Yükselen Piyasa Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
<b>HCREDITG</b> <sub>it-1</sub>	.143* (0.0766)	0.251* (0.136)	0.122 (0.140)
<b>PR</b> <sub>it-1</sub>	-0.969*** (0.234)	-0.942 (0.694)	0.943 (3.393)
<b>GDPG</b> <sub>it-1</sub>	-0.469 (1.054)	-2.498 (3.005)	-1.059 (1.008)
<b>MPI</b> <sub>it-1</sub>	-13.02*** (2.207)	-11.77 (16.87)	-3.984 (11.94)
<b>DUMMY</b> <sub>it-1</sub>	-9.624* (5.859)	-26.24 (29.76)	-10.49 (6.884)
<b>AR(1)</b> <sup>b</sup>	-2.7512***	-1.8599*	-2.3603**
<b>AR(2)</b>	.43397	-.76212	-1.4177
<b>Sargan Testi</b> <sup>c</sup>	$\chi^2(76)=32.4365$	$\chi^2(76)=9.1084$	$\chi^2(77)=20.3162$
<b>Wald Testi</b>	$\chi^2(5)=85.07**$	$\chi^2(5)=13.73**$	$\chi^2(5)=45.25**$
<b>Gözlem Sayısı</b>	365	130	247
<b>Ülke Sayısı</b>	33	13	21

<sup>a</sup>: Parantez içerisindeki değerler dirençli standart hataları göstermektedir. Modellerde iki aşamalı tahminler kullanılmıştır.

<sup>b</sup>: H<sub>0</sub>: Otokorelasyon yoktur. <sup>c</sup>: H<sub>0</sub>: Aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir.

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Makro ihtiyati politikaların hanehalkı kredileri üzerindeki etkisini test eden tahmincinin sonuçları Tablo 6'da sunulmaktadır. Buna göre tüm ülkeler grubunda GSYH büyüme oranı dışındaki değişkenlerin tamamı iktisadi beklentilerle uyumlu ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Yani MPI endeksi ve faiz oranları arttıkça kredi büyümesi azalmaktadır. Burada dikkati çeken nokta özellikle incelediğimiz MPI endeksi değişkeninin katsayısının oldukça yüksek (-13.02) olmasıdır. Buna göre tüm ülkelerin oluşturduğu grupta uygulanan makro ihtiyati politikalarından hanehalkları daha fazla etkilenmiştir. Diğer taraftan tüm ülkelere ait tahmin sonuçları tanı testleri açısından değerlendirildiğinde, modelin genel olarak anlamlı olduğu, otokorelasyon probleminin gözükmediği ve araç değişkenlerin geçerli olduğu ifade edilebilir.

Analiz tüm ülkeler için tamamlandıktan sonra ülkeleri gelir düzeylerine göre sınıflandırarak yapılan analizlerde ise hem yükselen piyasa ekonomilerinde hem de gelişmiş ülkelerde MPI endeksinin katsayıları iktisadi beklentilerle aynı yönde, yani negatif bulunmuş, ancak istatistiki açıdan anlamlı sonuçlar elde edilememiştir.

Tablo 7. GMM Tahmininin Sonuçları (Bağımlı Değişken CCREDITG)<sup>a</sup>

Modeller	(1)	(2)	(3)
Değişkenler/Ülke Grupları	Tüm Ülkeler	Yükselen Piyasa Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
CCREDITG <sub>it-1</sub>	0.00806 (0.0368)	-0.00151 (0.0252)	-.13498 (.22362)
PR <sub>it-1</sub>	-0.182 (0.185)	-0.164 (0.115)	3.9107 (2.9774)
GDPG <sub>it-1</sub>	0.354 (0.616)	1.082* (0.568)	-.11096 (1.17273)
MPI <sub>it-1</sub>	-5.755* (2.974)	-5.008*** (1.782)	-1.02674 (3.08157)
DUMMY <sub>it-1</sub>	-3.325 (4.507)	8.761 (6.570)	-3.80781 (5.34502)
AR(1) <sup>b</sup>	-3.2703***	-2.1672***	-1.9427*
AR(2)	-1.2523	-.1525	-1.5249
SarganTesti <sup>c</sup>	$\chi^2(77)=33.527$	$\chi^2(77)=87.152$	$\chi^2(77)= 20.3162$
Wald Testi	$\chi^2(5)= 22.33***$	$\chi^2(5)= 13.56*$	$\chi^2(5)=36.72**$
Gözlem Sayısı	370	135	228
Ülke Sayısı	34	14	21

<sup>a</sup>: Parantez içerisindeki değerler dirençli standart hataları göstermektedir.

<sup>b</sup>: H<sub>0</sub>: Otokorelasyon yoktur. <sup>c</sup>: H<sub>0</sub>: Aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir.

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Reel sektöre verilen kredilerdeki büyüme oranının bağımlı değişken olarak kullanıldığı modellerin tahmin sonuçlarının yer aldığı Tablo 7'den de görülebileceği gibi, MPI endeksi değişkeni hem tüm ülkeler hem de yükselen piyasa ekonomileri grubunda iktisadi beklentilerle uyumlu ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Yükselen piyasa ekonomilerinde MPI endeksi değişkeninin yanı sıra, GDPG değişkeninin de anlamlı olduğu görülmektedir. Yani makro ihtiyati politika endeksi arttıkça kredi büyümesi azalmakta, gelir arttıkça kredi büyümesi de artmaktadır. Buna karşın gelişmiş ülkeler grubuna ait anlamlı sonuçlar üretilmemiştir. Gerek yükselen piyasa ekonomileri gerek tüm ülkeler grubuna ait sonuçlar tanı testleri bakımından ele alındığında, tahminlerde otokorelasyon olmadığı, araç değişkenlerin geçerli olduğu ve genel anlamda sonuçların güvenilir olduğu söylenebilir.



Analizlerle ilgili genel bir değerlendirme yapıldığında makro ihtiyati politikaların hızlı kredi büyümesi üzerinde yükselen piyasa ekonomilerinde daha etkin olduğunu söylemek doğru olacaktır. Gelişmiş ülkeler için ise anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır. Bu durum bir kaç noktayla açıklanabilir. Bunlardan ilki, yükselen piyasa ekonomilerinin makro ihtiyati politika araçlarını daha çok tecrübe etmiş olmasıdır. Zaten literatür incelendiğinde yapılan ekonometrik çalışmalarda yükselen piyasa ekonomilerinde makro ihtiyati politikaların daha etkin olduğu sonucuna ulaşıldığı görülecektir. İkincisi gelişmiş ülkelerin riskten kaçınmak için daha çeşitli araçların mevcut olduğu daha karmaşık finansal sistemlere sahip olmaları makro ihtiyati politikaların etkin olmasını zorlaştırmaktadır. Ayrıca, Akıncı ve Olmstead-Rumsey (2015)'de belirtildiği üzere gelişmiş ülkelerin makro ihtiyati politikaları daha ziyade konut piyasasına yönelik uygulaması da bu durumun bir nedeni olabilir.

Burada belirtilmesi gereken bir diğer unsur da sonuçlar yorumlanırken politika faiz oranlarına dikkatle yaklaşmanın gereğidir. Çünkü, politika faiz oranının bir ülkenin para politikası duruşunun izlenebileceği tek ve yeterli bir gösterge olmadığı literatürde tartışılan bir konudur. Özellikle son yıllarda gelişmiş ülkelerde uygulanan geleneksel olmayan parasal önlemler nedeniyle bu durum daha da açık hale gelmiştir (Cerutti vd., 2015: 10).

#### **IV. Sonuç ve Öneriler**

Makro ihtiyati politikalar finansal piyasaları makro açıdan değerlendirip, piyasadaki sistemik riskleri azaltmayı hedefleyen ve kriz sonrası süreçte dikkatleri çeken bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. LTV, DTI, zorunlu karşılıklar, kredi büyümesine yönelik sınırlamalar gibi araçlarla uygulanan makro ihtiyati politikalar, sistemik riski önlemeyi, eğer önleyemiyorsa en azından azaltmak suretiyle finansal istikrarın sağlanmasına yardımcı olmayı hedeflemektedir. Ancak makro ihtiyati politikaların etkinliğini belirlemek oldukça zor bir iştir. Uygulanan ekonomi politikalarıyla iç içe geçmiş olması, politikaların birbirini etkileme olasılığını da artırmaktadır. Bu nedenle makro ihtiyati politikaların uygulanma sürecinde program oluşturulurken ülke şartlarının göz önünde bulundurulması ve diğer politikalarla koordinasyonun sağlanması önemli hale gelmektedir.

Kriz sonrası süreçte Türkiye ekonomisi farklı bir durumla karşılaşmıştır. Yurt içinde talebin hızlı toparlanmasına karşın, dış talebin aynı hızda toparlanamaması iç ve dış talepte önemli bir ayrışma yaşanmasına neden olmuştur. 2010 yılında gelişmiş ülke merkez bankalarının uyguladığı genişleme paketleriyle artan kısa vadeli sermaye akımları, bu ayrışmayı daha belirgin hale getirmiştir. Sermaye girişleri neticesinde Türk Lirasında aşırı değerlenme yaşanmış, aynı zamanda yurt içinde kullanılan krediler de artmıştır. Hızlı kredi büyümeleri hem finansal istikrarı tehdit eden en önemli unsurlar arasında gösterilmekte hem de finansal krizlerin öncü bir göstergesi olarak literatürde karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca kredi büyümesine dış ticaret ve cari açık

problemi de eklenmiştir. Türkiye ekonomisinin geçmiş tecrübeleri göz önünde bulundurulduğunda cari açığın kronik bir problem olduğu zaten aşikardır.

Bu gelişmeler neticesinde TCMB makro ihtiyati politika araçlarını da içeren yeni para politikası stratejisini uygulamaya koymuştur. Uygulamaya konan yeni para politikası stratejisine göre TCMB fiyat istikrarının yanında finansal istikrarı da amaç edinmiş, bu amaçları gerçekleştirebilmek için ise politika faizinin yanında bazı makro ihtiyati politika araçlarını kullanacağını açıklamıştır. Bu araçlar faiz koridoru, zorunlu karşılıklar ve likidite yönetimidir. TCMB' nin bu yeni uygulaması BDDK' nın da 2011 yılında kredilere yönelik yaptığı düzenlemelerle daha başarılı hale gelmiştir.

Model yükselen piyasa ekonomileri grubu için tahmin edildiğinde MPI endeksi arttıkça kredi büyümesinin azaldığı, hasıladaki artışların kredi büyümesini arttırdığı ve politika faiz oranı arttıkça kredi büyümesinin azaldığı görülmüştür. Analizlerde kredi büyümesi üzerinde MPI endeksinin en büyük etkiye sahip olduğu gözlenmiştir. Analizler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, yükselen piyasa ekonomileri için beklenen sonuçlara ulaşıldığı söylenebilir. Buna göre makro ihtiyati politika endeksi ve politika faiz oranları arttıkça kredi büyümesi azalmakta iken, ekonomik büyüme arttıkça da kredi büyümesi artmaktadır. Elde edilen sonuçların iktisadi beklentiler ile uyumlu olduğu ve Cerutti vd., (2015)'in bulgularıyla örtüştüğü ifade edilebilir. Zaten makro ihtiyati politikalarla ilgili literatür incelendiğinde makro ihtiyati politikaların hızlı kredi büyümelerine karşı yükselen piyasa ekonomilerinde daha sık uygulandığı ve bu ülkelerde daha başarılı olduğu görülmektedir.

Çalışmanın teori ve uygulama kısımlarından elde edilen veriler doğrultusunda aşağıdaki öneriler yapılabilir:

- Finansal istikrarı tehdit eden asli unsurlardan kredi büyümesine karşı makro ihtiyati politikalar para politikasını destekleyici nitelikte uygulanabilir. Ancak makro ihtiyati politikalar uygulanırken diğer ekonomi politikalarıyla etkileşim içinde olduğu ve uygulanırken ülke koşullarının da göz önünde bulundurulmasının gerekliliği unutulmamalıdır.

- Küresel kriz sonrasında eksiklikleri açıkça ortaya çıkan geleneksel iktisadi görüş ve önermelerin eksik yönlerini kapatmak suretiyle finansal sisteme daha fazla katkıda bulunan ve çözüm önerileri getiren yeni yaklaşımlara ihtiyaç duyulduğu göz ardı edilmemelidir.

- Özellikle 1980 yılından sonra hız kazanan küreselleşmeyle beraber ortaya çıkan deregülasyon sürecinin tersine, piyasaların istikrarsızlıklardan korunmasına yardımcı olacak, bulunduğu ülke koşullarını da dikkate alarak belirlenmiş, güçlü denetleyici ve düzenleyici kurumların oluşturulmasının gerekliliği son küresel krizle daha da iyi anlaşılmıştır.

- Türkiye özelinde ise son krizle beraber finansal istikrarın da para politikası amaçlarına eklenmesi olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Ayrıca özellikle uzun yıllardır para politikası aracı olarak kullanılan faiz

oranlarının yanına eklenen makro ihtiyati politika araçlarıyla alternatif para politikası uygulamalarının zenginleştirilmesi bir diğer olumlu gelişme olarak belirtilebilir.

• Kriz sonrasında her ne kadar makro ihtiyati politikalar uygulanmaya başlasa da halen makro ihtiyati politikaların uygulanma süreciyle ilgili her hangi bir kurumsal düzenleme yapılmamıştır. Daha önceki bölümlerde de vurgulandığı üzere makro ihtiyati politikaların etkinliği kurumlar arası etkileşim ve uyumdan etkilenmektedir. TCMB'nin hızlı kredi büyümesini sınırlamak amaçlı uygulamaya koyduğu politikaların etkinliğinin BDDK'nın da kredilerle ilgili yaptığı düzenlemelerle artması bu duruma en güzel örnektir. Son durumda TCMB finansal istikrarı sağlamak adına makro ihtiyati politikaların uygulanmasında baş aktör olarak yer almaktadır. Ancak bu uygulamalar sırasında merkez bankalarının finansal istikrara fazla müdahil olmaları neticesinde bilançolarının şişmesi ve yaşanabilecek her hangi bir finansal kriz sonrasında ortaya çıkması muhtemel kamu borçlarının merkez bankasının bağımsızlığını tehdit etme olasılığı bu süreçte yaşanabilecek olumsuzluklardandır. Bu nedenle uygulanan politikaların daha başarılı olması açısından bünyesinde merkez bankasının da etkin olduğu, yeni bazı kurumsal düzenlemelerin yapılması önem arz etmektedir.

• Son olarak çalışmada kullanılan modele varlık fiyatları gibi farklı değişkenler eklenerek alternatif modeller türetilmesi mümkündür. Yine farklı bir bakış açısı olarak makro ihtiyati politika araçlarının modelde tek tek incelenmesinin de literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

#### Kaynaklar

- Akıncı, O. ve Olmstead-Rumsey, J. (2015). "How Effective Are Macroprudential Policies? An Empirical Investigation". *Board of Governors of the Federal Reserve System*, Washington DC.
- Baltagi, B. (2011). *Econometrics*. Fifth Edition. New York: Springer.
- Baltagi, B. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. England: John Wiley&Sons Ltd.
- Behr, A. (2003). "A Comprasion of Dynamic Panel Data Estimator: Monte Carlo Evidence on an Application to the Investment Function". *DiscussionPaper 05/03*, Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank. Almanya.
- Cıngano, F. (2014). "Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth", OECD Social Employment and Migration Working Papers no. 163. [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/trends-in-income-inequality-and-its-impact-on-economic-growth\\_5jxtjncwxv6j-en#page2](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/trends-in-income-inequality-and-its-impact-on-economic-growth_5jxtjncwxv6j-en#page2)

- Cerutti, E., Claessens, S. ve Laeven, L. (2015). "The Use and Effectiveness of Macroprudential Policies: New Evidence". *Journal of Financial Stability*. doi:10.1016/j.jfs.2015.10.004.
- Clark, A. ve Large, A. (2011). *Macroprudential Policy: Addressing The Things We Don't Know*. Washington, DC: Group Of Thirty.
- Claessens, S. (2014). *An Overview Of Macroprudential Policy Tools*. (WP/14/214) Washington, DC: International Monetary Fund.
- Coşkun, M.N. ve Sevgi, N.H. (2012). "Para Politikası Makro-İhtiyati Politikalar ve Kredi Genişlemesi İlişkisi". UEK-TEK, İzmir.
- Darıcı, Burak. (2012). "Finansal İstikrar Ve Finansal İstikrara Yönelik Kamusal Sorumluluk Çerçevesinde Para Politikası: Türkiye Analizi". *Bankacılar Dergisi*, 83, 34-66.
- Dell'Araccia, G., Igan, D., Laeven, L. ve Tong, H. (2014). "Policies for Macrofinancial Stability: Dealing With Credit Booms And Busts". *Financial Crises: Causes, Consequences, and Policy Responses*. Washington, DC: International Monetary Fund, 325-364.
- Fendoğlu, M.C. (2015). "Finansal İstikrar Açısından Makro-İhtiyati Araçların Etkisi: Türkiye Ve Seçilmiş Ülkeler İçin Bir Sistem GMM Yaklaşımı". International Congress on Economics II (EYC2015), Ankara.
- Greene, W.H. (2003). *Econometric Analysis*. Pearson Education India,.
- IMF (2013), The Interaction of Monetary and Macroprudential Policies, Erişim Adresi: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/012913.pdf>.
- Kuttner, K.N. ve Shim, I. (2013). *Can Non-Interest Rate Policies Stabilize Housing Markets? Evidence From A Panel Of 57 Economies*. National Bureau of Economic Research.
- Lım, C. H., Costa, A., Columba, F., Kongsamut, P., Otanı, A., Sıyıld, M. ve Wu, X. (2011). *Macroprudential Policy: What Instruments And How To Use Them? Lessons From Country Experiences*. Washington DC: IMF Working Papers, 1-85.
- Park, H.M. (2011). Practical Guides To Panel Data Modeling: A Step-By-Step Analysis Using Stata. *Public Management & Policy Analysis Program, International University of Japan*.
- Tatoğlu, F.Y. (2013). *İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı* (2. Baskı), İstanbul: Beta.
- Tavman, Y. (2015). "A Comparative Analysis Of Macroprudential Policies". *Oxford Economic Papers*, 67 (2), 334-355. <http://www.stata.com/manuals13/xtxtabond.pdf>, ErişimTarihi: 30.05.2016. <https://www.bis.org/>, ErişimTarihi: 01.03.2016. <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>, ErişimTarihi: 01.03.2016.

## ALGILANAN ÖRGÜTSEL DESTEK İLE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ARASINDAKİ İLİŞKİDE DUYGUSAL BAĞLILIĞIN ARACI ETKİSİNİN İNCELENMESİ

*Daimi KOÇAK\**  
*İlhami YÜCEL\*\**

**Alınış Tarihi: 05 Mart 2018**

**Kabul Tarihi: 04 Haziran 2018**

**Öz:** Bu çalışmanın amacı algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılığın aracı etkisinin incelenmesidir. Bu amacın gerçekleştirilmesine yönelik olarak bir kamu kurumunda çalışan 236 kişiye anket uygulanmıştır. Anket çalışması sonucunda elde edilen veriler çok değişkenli istatistiki teknikler kullanılarak analiz edilmiş ve sonuçları yorumlanmıştır. Çalışma sonucunda algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerinde negatif, duygusal bağlılık üzerinde ise pozitif bir etkisinin olduğu ve duygusal bağlılığın algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki üzerinde kısmi aracı etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Algılanan Örgütsel Destek, İşten Ayrılma Niyeti, Duygusal Bağlılık

### **EXAMINING THE MEDIATING EFFECT OF THE AFFECTIVE COMMITMENT ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND TURNOVER INTENTION**

**Abstract:** The purpose of this study is to investigate the mediating effect of the affective commitment on the relationship between perceived organizational support and turnover intention. Questionnaire was applied to 236 people working in a public institution to realize this purpose. The data obtained as a result of the questionnaire were analyzed using multivariate statistical techniques and the results were discussed. It was determined that the perceived organizational support has negative effect on the turnover intention and positive effect on the affective commitment and there is a partial mediating effect of affective commitment on the relationship between perceived organizational support and turnover intention.

**Keywords:** Perceived Organizational Support, Turnover Intention, Affective Commitment

## **I. Giriş**

Hangi sektörde faaliyet gösterirse gösterecek bütün işletmeler için çalışanların işten ayrılmaları birtakım maliyetlere sebep olur. Bu maliyetlerin bazıları (işe alma maliyeti, eğitim maliyeti) doğrudan maliyet grubuna girerken bazıları da (düşük morale ve performansa sahip çalışan maliyeti, işletme itibarında azalma vb.) dolaylı maliyet grubuna girer (Tumwesigye, 2010:942). Çalışanların işten ayrılmaları kendi istekleri ile veya kendi istekleri olmadan

\* Dr. Öğr. Üyesi, Erzincan Üniversitesi, Ali Cavit Çelebioğlu Sivil Havacılık Yüksekokulu, Havacılık Yönetimi Bölümü

\*\* Doç. Dr., Erzincan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

gerçekleşebilir. Bu çalışmada çalışanların kendi istekleri ile işten ayrılmaları ele alınmıştır. Çalışanlar birtakım nedenlerden ötürü (düşük ücret, kariyer fırsatlarının olmaması, kötü çalışma şart ve koşulları gibi) kendi istekleri ile işten ayrılırlar. Bu neden veya nedenler öncelikle çalışanın işten ayrılmaya niyetlenmesine sebep olur. Diğer bir ifade ile çalışan olumsuz durumlardan ötürü fiilen işletmeden ayrılmadan önce işletmeden ayrılma ile ilgili düşüncelerle ayrılık planları yapmaya başlar. Bu durum daha sonrasında çalışanın mevcut kurumundan ayrılması ile sonuçlanır (Jayasundera vd., 2016:2). Kişilerin fiili olarak işten ayrılmalarının en önemli öncüsü işten ayrılma niyetinde olmalarıdır. Bu nedenle işten ayrılma niyetine sebep olan durumların tespit edilmesi ve bu durumlara karşı önlem alınması büyük öneme sahiptir (Tumwesigye, 2010:942).

Bu çalışma kapsamında çalışanların işten ayrılma niyetleri üzerindeki etkisi araştırılan algılanan örgütsel destek çalışanın işletmeye katkıları karşılığında işletmenin kendisine olan katkıları ile ilgili çalışanın algılarını ifade eder. Çalışan işletmeye yaptığı katkılar sonucunda ihtiyaç duyduğunda (hastalık, ailevi problemler, işle ilgili rahatsızlıklar vb.) işletmenin kendisine adil bir şekilde yardımcı olmasını bekler. Özetle, çalışanlar kuruluş tarafından sağlanan destekle ilgili genel bir fikir oluştururlar ve bu fikre göre davranışlar sergilerler (Aube vd., 2007:480). Çalışmada algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde aracı etkisi incelenen duygusal bağlılık ise işgörenin çalıştığı örgütte kalmaya sevecek istekli olduğu, kendini örgüte ait hissettiği, örgütün amaçlarını kendi amaçları gibi gördüğü ve örgütten ayrılmak istemediği bir bağlılığı ifade eder (Rhoades vd., 2001:825).

Bu çalışma bir kamu kurumundaki çalışanların özyeterliliklerinin işten ayrılma niyetine olan etkisinde işleriyle olan uyumlarının aracı etkisini ortaya koymaya yönelik olarak hazırlanmıştır. Özel sektörde yaşanan müşteri odaklı hizmet anlayışı vatandaşların kamu kurumlarında aldıkları hizmet konusunda da beklentilerini artırmıştır. Kamu kurumu çalışanlarının verimlilikleri artırılarak müşteri memnuniyetinin artırılması, işini ve kurumunu seven nitelikli çalışanlar sayesinde gerçekleşir. Kamu kurumlarındaki işten ayrılmaların yarattığı en önemli sorunlardan birisi de nitelikli çalışanın işten ayrılması sonucunda verilen hizmetin kalitesinin düşmesidir (Karataş, 2016:71). Bu nedenle kamu kurumları da özel sektördeki kurumlar gibi nitelikli çalışanlarını elinde tutmayı hedefler. Kamu kurumlarında işten ayrılmaların gerçekleşme oranı (iş güvencesi, çalışma saatleri vb. nedenlerden ötürü) özel sektördeki işten ayrılmalardan daha düşük olduğu yapılan çalışmalarda ortaya konmuştur (Akova ve Kılıç, 2015; Sökmen ve Şimşek, 2016; Taslak, 2015; Trincherro vd., 2014). Kamu kurumlarındaki işten ayrılmalar genellikle başka bir kamu kurumuna geçişle gerçekleşmektedir. Kamu kurumlarında işten ayrılmaların ve başka kurumlara geçişlerin zor olması çalışanın işinden memnun olmadan işini yapmasına ve sonuç olarak düşük verimliliğe ve düşük hizmet kalitesine sebep olur (Karataş, 2016:80).

Bu çalışma kapsamında öncelikli olarak algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi tespit etmeye yönelik olarak bir model oluşturulmuştur. Daha sonrasında duygusal bağlılık bu modele aracı değişken olarak dahil edilerek etkisi incelenmiştir. Çalışma kapsamında ilk önce algılanan örgütsel destek, işten ayrılma niyeti ve duygusal bağlılık kavramları açıklanmış daha sonrasında yapılan literatür araştırması sonuçlarına göre hipotezler oluşturulmuş ve son olarak bir kamu kurumundaki çalışanlarla yapılan anket verileri analiz edilerek sonuçları yorumlanmıştır.

## **II. Kavramsal Çerçeve**

### *A. Algılanan Örgütsel Destek*

Algılanan örgütsel destek çalışanın örgüte yaptığı katkılar sonucunda örgütün kendisine verdiği değer ve gösterdiği ilgiye göre geliştirdiği algıyı ifade eder. Diğer bir ifade ile algılanan örgütsel destek çalışanların örgütün amaç ve hedeflerine ulaşmasına olan katkıları sonucunda bu çabalarının örgüt tarafından ödüllendirilmesini beledikleri bir sosyal değişim sürecidir (Kurtessis vd., 2015:2). Sosyal değişim süreci ekonomik değişim süreci gibi taraflardan birisinin diğerine verdikleri karşılığında bir şeyler elde etme beklentisini ifade eder. Aralarındaki temel farklılık ekonomik değişim yazılı sözleşmelere dayanan ve elle tutulabilir unsurlar ile gerçekleştirilirken (para, mal vb.) sosyal değişim yazılı olmayan ve elle tutulamayan unsurlar ile gerçekleştirilebilir (minnet duyma, güven, sevgi gibi) (Liu vd., 2013:359). Sosyal değişim yönetim literatüründe iki şekilde kavramsallaşmıştır. Birincisi çalışanlar ile kurum arasındaki ilişkiye odaklanan küresel değişim ilişkisi, ikincisi ise ast ve üst ilişkisine odaklanan ikili ilişkidir. Küresel değişim ilişkisinde çalışanların örgüte katkıları karşılığında ne kadar değer gördükleri ve refahlarının ne kadar arttığı konusundaki algıları örgütsel destek olarak ifade edilmiştir (Settoon vd., 1996:220). Örgütsel destek kavramının “algılanan” kelimesiyle birlikte kullanılmasının nedeni aynı örgütte, aynı işleri yapan, aynı kural ve prosedürlere tabi olan çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin birbirinden farklı olabileceğindedir. Bu nedenle örgütün ne kadar destekleyici faaliyette bulunduğundan çok çalışanın örgütün kendisini ne kadar desteklediği algısı daha belirleyici olmaktadır (Kerse ve Karabey, 2017:377). Rhoades ve Eisenberger (2002:699) çalışmada örgütsel destek algısının artırılması için adalet, yönetici desteği ve örgütsel ödül ve çalışma koşulları konularına dikkat edilmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Adalet prosedürleri genellikle organizasyonların takdir yetkisinde olduğu için algılanan örgütsel destek algısına önemli etkisi vardır. Çalışanların örgüt içerisindeki kendilerini etkileyen bütün uygulamalarla ilgili adalet algıları (kaynak kullanımı, kararlara katılım vs.) örgütsel destek algılarına olumlu ya da olumsuz bir şekilde etki eder (Kurtessis, 2015:10). Algılanan örgütsel desteği etkileyen diğer bir konu yönetimin desteğidir. Yöneticiler astlarının performanslarını değerlendiren kişiler oldukları için çalışanların örgütsel destek algıları yönetimin desteğinden olumlu ya da olumsuz etkilenir. Son olarak algılanan örgütsel desteği etkileyen

faktör örgütsel ödül ve çalışma koşullarıdır. Çalışanlarda terfi, ücretlendirme, takdir edilme, özerklik, eğitim gibi çeşitli ödüllere ulaşma durumlarına göre örgütsel destek algısı ortaya çıkacaktır (Rhoades ve Eisenberger, 2002:700).

### B. İşten Ayrılma Niyeti

Belli bir dönemde işten ayrılan işgören sayısının o dönemdeki mevcut işgören sayısına bölünmesi ile elde edilen işgücü devir oranı işletmeler açısından önemli bir konudur. Yüksek işgücü devir oranı işletmenin yeni çalışan maliyetlerinin (çalışan arama, bulma, işe alma, eğitime maliyetleri gibi) artmasına, performansının azalmasına, işletmenin istikrarının yok olmasına ve işletmenin imajının olumsuz algılanmasına neden olur. Bu nedenle çalışanların işten ayrılma oranlarının yüksek olması işletmeler açısından istenmeyen bir durumdur. Çünkü uzun dönemli verimlilik sadece nitelikli çalışanların işe alınması değil ayrıca bu nitelikli çalışanların uzun vadede işletmede kalmalarını sağlamakla gerçekleşir (Başak vd. 2013:1). İşten ayrılma niyeti muhtemelen işgücü devir oranının en önemli öncülü ve ondan farklı bir durumdur. İşgücü devri, bir organizasyondan ayrılan kişilerin hareketini ifade ederken işten ayrılma niyeti, bireylerin ayrılmaya yönelik niyetleri ile ilgilidir. Diğer bir ifade ile işgücü devri işten fiilen ayrılmış olan çalışanları kapsarken işten ayrılma niyeti işten ayrılma olasılığı olup henüz işten ayrılmamış olan çalışanları kapsar. Bu açıklamalar doğrultusunda işten ayrılma niyeti çalışanın yakın gelecekte mevcut işinden ayrılıp başka bir iş bulmayı planlaması olarak tanımlanabilir (Kalifa vd., 2016:32). İşten ayrılma niyeti bilinçli, planlı ve genellikle de çalışanın işten ayrılması ile sonuçlanan bir durumdur. Peki, çalışanın işten ayrılmaya niyetlenmesinde hangi faktörler etkilidir? Genel olarak çalışanların işten ayrılma niyetlerine; yeni iş bulma olasılığı, işletme yönetimi, alınan ücret, örgüt içerisindeki algılanan adalet, ödül sistemi, algılanan örgütsel destek, yaş, cinsiyet, kişilik vb. unsurlar etki etmektedir. Bir çalışanın işten ayrılma niyetine bu faktörlerden biri veya birkaçı sebep olabilir (Örücü ve Özafşarlıoğlu, 2013:339). Bu nedenle işletmelerin özellikle nitelikli çalışanları ellerinde tutabilmeleri için kendilerinden kaynaklanabilecek işten ayrılma niyetlerini azaltmaya yönelik dikkatli olmaları ve çaba harcamaları gerekmektedir.

### C. Duygusal Bağlılık

Bağlılık kelime anlamı olarak Türk Dil Kurumu tarafından “birine karşı, sevgi, saygı ile yakınlık duyma ve gösterme, sadakat” şeklinde tanımlanmıştır (<http://www.tdk.gov.tr>). Örgütsel bağlılık, çalışanlar ve kuruluş arasındaki ilişkiyi yansıtan psikolojik bir kavramdır. Örgüte güçlü bir şekilde bağlı olan çalışanlar, kuruluştan ayrılma olasılığı en düşük olan kişilerdir (Saygan, 2011:220). Çalışanların örgütlerine olan bağlılıkları farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Bununla ilgili yapılan çalışmalarda en fazla referans gösterilen bağlılık sınıflandırması Allen ve Meyer (1984) tarafından yapılan sınıflandırmadır. Bu araştırmacılar tarafından yapılan sınıflandırmaya göre



örgütsel bağlılık; duygusal (affective), devam (continuance) ve normatif (normative) bağlılık olarak üç gruba ayrılmaktadır. Literatürde örgütsel bağlılığı en iyi ifade eden bağlılık türü duygusal bağlılıktır. Duygusal bağlılık işgörenin çalıştığı kuruma karşı güçlü bir aidiyet hissettiği, kendini kurumun bir parçası olarak gördüğü ve kurumda kendi isteği ile çalıştığı bağlılığı ifade eder (Allen ve Meyer, 1990:2; Meyer vd., 2002:21). Devam bağlılığı çalışanın kurumdan ayrılmasının maliyetli olacağı düşüncesi ile kurumda kalmasını ifade eder. Diğer bir ifade ile uzun yıllar çalıştığı kurumda sahip olduğu emeklilik hakları, kıdem, maaş farkı, kariyer imkanları gibi kazanılmış haklarından ötürü mevcut çalıştığı kurumdan ayrılmak istese de bu haklarını kaybetmemek için ayrılmaması kişinin kuruma devam bağlılığı ile bağlı olduğu anlamına gelir. Bir diğer bağlılık türü olan normatif bağlılık ise kişinin kuruma karşı kendini borçlu hissettiği, ayrılmasının ahlaki olarak doğru olmayacağı düşüncesi ile hissettiği bağlılığı ifade eder. Normatif bağlılığı yüksek olan çalışanlar örgütte kalmaları gerektiğini vefa borcu açısından düşünürler (Almıçık vd. 2012:357).

#### *D. Algılanan Örgütsel Destek ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki*

Araştırmamızda bağımsız değişken olan algılanan örgütsel destek ile bağımlı değişken olan işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiye ait hipotez bu iki kavram arasındaki ilişkiyi daha önceden araştırmış olan çalışmaların elde ettikleri sonuçlara göre oluşturulmuştur. Hussain ve Asif (2012) yaptıkları araştırmada algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Tumwesigye (2010) kamu ve özel sektör çalışanlarıyla yaptığı anket çalışması sonucunda işgörenlerin örgütsel destek algılarının artması sonucunda işten ayrılma niyetlerinin azaldığı diğer bir ifade ile bu iki kavram arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Jayasundera vd. (2017) sekiz farklı sigorta şirketinde yaptığı anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi araştıran diğer bir çalışma Dawley vd., (2010) tarafından yapılan çalışmadır. Bu çalışma sonuçları diğer çalışmalarda olduğu gibi bu iki kavram arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu yönündedir. Arshadi (2011) algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmada bu iki kavramın birbiriyle negatif yönlü ilişkili olduklarını tespit etmiştir. Algılanan örgütsel destek kavramı sosyal değişim teorisine dayanan bir kavramdır. Sosyal değişim teorisi çalışanların resmi iş sözleşmelerinin ötesinde performans göstermelerini açıklayan (Setton vd, 1996) ve gösterdikleri performansın karşılığında örgütten bir takım beklentiler içerisinde oldukları bir etkileşimi ifade eder (Wayne vd., 1997). Sosyal değişim teorisi ile ifade edilen algılanan örgütsel desteğin çalışan tarafından düşük olarak algılanması çalışanın örgütten ayrılma niyetine itecektir. Bu çalışmalarda ortaya çıkan sonuçlar ve verilen bilgiler doğrultusunda aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

*H1: Algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır*

*E. Algılanan Örgütsel Destek ile Duygusal Bağlılık Arasındaki İlişki*

Algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılık arasındaki ilişkiyi daha önce araştırmış olan çalışmalar incelenmiş ve sonuçlarına göre hipotez oluşturulmuştur. Lee ve Peccei (2007) banka çalışanları ile yaptıkları anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılık arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Uçar ve Ökten (2010) sağlık, banka ve iletişim sektörü çalışanları ile yaptıkları anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılığın pozitif yönlü ve anlamlı ilişkili olduklarını diğer bir ifade ile çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin seviyesi arttıkça duygusal bağlılık seviyelerinin de arttığını ortaya koymuşlardır. Aube vd. (2007) cezaevi çalışanları ile yaptıkları anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel desteğin duygusal bağlılık ile pozitif ve anlamlı ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Tumwesigye (2010) kamu ve özel sektör çalışanları ile yaptığı anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel desteğin artması durumunda işgörenlerin duygusal bağlılıklarının da artış gösterdiğini ortaya koymuştur. Kaur (2017) banka çalışanlarına uyguladıkları anket sonucunda algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılık arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Elde edilen bu sonuçlar doğrultusunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

*H2: Algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılık arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.*

*F. Duygusal Bağlılık ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki*

Literatür araştırması sonucunda duygusal bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar incelenmiş ve elde edilen sonuçlara göre hipotez oluşturulmuştur. Mehmood vd. (2016) banka çalışanları ile yaptıkları anket çalışması sonucunda duygusal bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Guntur vd. (2012) hemşireler ile yaptıkları anket çalışması sonucunda yüksek seviyede duygusal bağlılığın çalışanların işten ayrılma niyetlerini azalttığını diğer bir ifade ile bu kavramlar arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Wasti (2003) yapmış olduğu çalışmada duygusal bağlılığı yüksek olan çalışanların işten ayrılma niyetlerinin düşük olduğunu tespit etmiştir. Thanacoody vd., (2014) duygusal bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu sağlık sektörü çalışanları ile yaptıkları anket çalışması sonucunda tespit etmişlerdir. Lew (2011) duygusal bağlılık ve işten ayrılma niyeti ilişkisini araştırdığı çalışmasında bu iki kavramın birbiriyle negatif yönlü ilişkili olduğunu diğer bir ifade ile duygusal bağlılığı yüksek olan çalışanların işten ayrılma niyetlerinin düşük olduğunu ortaya koymuştur. Ahmad ve Omar (2010)

yaptıkları anket çalışması sonucunda duygusal bağlılığın işten ayrılma niyetini negatif yönlü etkilediğini tespit etmiştir. Bu çalışmalar sonucunda elde edilen veriler doğrultusunda aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

*H3: Duygusal bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.*

*G. Duygusal Bağlılığın Algılanan Örgütsel Destek ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkide Aracı Etkisi*

Özdevecioğlu (2004) mobilya sektöründe işçi ve yöneticilerden oluşan çalışanlara uyguladığı anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide örgütsel bağlılığın kısmi aracı etkisinin olduğunu tespit etmiştir. Ekmekçioğlu ve Sökmen (2016) bir belediyenin halkla birebir ilişki içinde olan sınırlı personelleri ile yaptıkları anket çalışması sonucunda örgütsel bağlılığın algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide tam aracı etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir. İslam vd. (2013) Malezya’da banka çalışanları ile yaptıkları anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılığın aracı etkisinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Tumwesigye (2010) kamu ve özel sektör çalışanları ile yaptığı anket çalışması sonucunda algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılığın aracı etkisinin olduğunu tespit etmiştir. Çalışanların algıladıkları desteğin artması durumunda işten ayrılma niyetlerinin azalacağı ve duygusal bağlılığın bu etkileşim üzerinde etkisinin olacağı ve daha önce yapılmış olan çalışmalarla ortaya çıkan sonuçlar doğrultusunda aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

*H4: Algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılığın aracı etkisi vardır.*

### III. Yöntem

#### A. Örneklem

Bu çalışma verileri bir kamu kurumunda çalışan 236 işgörene uygulanan anket sonucunda elde edilmiştir. Anket çalışması sonucunda katılımcıların çoğunluğunun erkek olduğu (%61), medeni hallerine göre çoğunluğunun bekar olduğu (%64,4), yaşlarına göre çoğunluğunun 35 yaş altına oldukları (%79,7), mevcut kurumda çalışma sürelerine göre çoğunluğunun 1 ile 5 yıl arası bir süredir çalışmakta oldukları (%61) ve toplam çalışma sürelerine göre büyük çoğunluğunun 1 ile 5 yıl arası bir süredir çalışmakta oldukları görülmüştür (%64,4).

#### B. Araştırmanın Ölçekleri

Araştırmada veriler anket tekniği kullanılarak elde edilmiştir. Ankette dört bölüm yer almaktadır. Birinci bölüm katılımcıların demografik özelliklerinin tespitine yönelik sorulardan oluşmaktadır. İkinci bölüm katılımcıların algılanan

örgütsel destek seviyelerini, üçüncü bölüm işten ayrılma niyetlerini ve dördüncü bölümde ise duygusal bağlılıklarını ölçmeye yönelik ölçeklerden oluşmaktadır.

*Algılanan Örgütsel Destek:* Çalışanların algıladıkları örgütsel desteği ölçmek için Eisenberger ve arkadaşları (1986) tarafından geliştirilen ve Turunç ve Çelik (2010) tarafından Türkçe uyarlaması yapılan ölçek kullanılmıştır. “Çalıştığım kurum fikirlerimi önemser”, “çalıştığım kurum refahıma gerçekten önem verir” gibi 9 ifadeden oluşan bu ölçekte cevaplar 5’li Likert ölçeğine göre (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) derecelendirilmiştir.

*İşten Ayrılma Niyeti:* İşten ayrılma niyetini ölçmeye yönelik olarak Rosin ve Korabik (1995) tarafından geliştirilen ve Türkçe uyarlaması Tanrıöver (2005) tarafından yapılan tek boyutlu ve “daha iyi alternatifim olsa bu kurumdan ayrılırdım”, “olanaklı olsa kurumdan ayrılmayı düşünürdüm” gibi ifadeleri içeren 4 maddeli ölçek kullanılmıştır. Her bir madde 5’li Likert ölçeğine göre derecelendirilmiştir.

*Duygusal Bağlılık:* Duygusal bağlılık ölçeği, Allen ve Meyer (1991) tarafından geliştirilen ve Türkçe uyarlaması Wasti (2000) tarafından yapılan üç boyutlu ölçekten yararlanılarak oluşturulmuştur. Toplam 6 sorudan oluşan duygusal bağlılık ölçeğine ait maddeler 5’li Likert ölçeğine göre derecelendirilmiştir. Ölçekte “bu şirket benim için oldukça fazla kişisel anlama sahiptir”, “bu işletmeye karşı duygusal bir bağlılık hissetmiyorum” şeklinde ifadeler yer almaktadır.

### C. Veri Toplama Süreci

Anketler ilgili kamu kurumuna 300 adet hazırlanarak posta yolu ile iletilmiştir. Anketlerin 253 adedi 27 Kasım 2017 ile 12 Aralık 2017 tarihleri arasında cevaplanarak geri yollanmıştır. Yapılan incelemeler sonucunda anketlerden 17 adedi eksik veya yanlış doldurulmuş olmalarından ötürü değerlendirmeye dahil edilmemiş ve geriye kalan 236 adedi (%79) analizlere tabi tutulmuştur.

### D. Veri analizi

Araştırma kapsamında her bir ölçeğe ilişkin verilerin geçerlilik ve güvenilirliklerinin test edilmesine yönelik olarak öncelikle madde analizi daha sonrasında açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizleri kullanılarak test edilmişlerdir. Daha sonrasında hipotezlerin test edilmesine yönelik olarak oluşturulan model AMOS programı kullanılarak yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir. Bu çalışma kapsamında oluşturulan hipotezlerin test edilmesine yönelik olarak oluşturulan araştırma modeli Şekil 1’de sunulmuştur.



Şekil 1: Araştırma Modeli

#### IV. Bulgular

Bu bölümde kamu sektöründe faaliyet gösteren bir işletmedeki 236 çalışana uygulanan anket sonuçlarına ait veriler SPSS ve AMOS istatistik programları kullanılarak analiz edilmiş ve sonuçları istatistiksel açıdan yorumlanmıştır. Bu amaçla sırasıyla güvenilirlik analizi, faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi ve son olarak hipotezlerimizin test edildiği yapısal eşitlik modeli analizi yapılmıştır.

##### A. Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada bağımsız değişken olarak kullanılan algılanan örgütsel destek ölçeğinin cronbach alpha değerinin 0,888 olduğu ve ölçekten madde silinmesi durumunda ölçeğin cronbach alpha katsayında önemli bir artış olmamasından ötürü madde çıkarılmasına gerek kalmamıştır. Araştırmada bağımlı değişken olarak kullanılan işten ayrılma niyeti ölçeğine uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğe ait cronbach alpha değerinin 0,903 olduğu görülmüştür. Yapılan inceleme sonucunda ölçeğe ait 4. maddenin (başka kurumda iş arıyorum) silinmesi halinde cronbach alpha değerinin 0,903'ten 0,970'e çıktığı tespit edilmiştir. İlgili madde çıkarıldıktan sonra işten ayrılma niyeti ölçeğine ait cronbach alpha değeri 0,970 olmuştur. Araştırmamızda aracı değişken olarak kullanılan duygusal bağlılık ölçeğine ait güvenilirlik analizi sonucunda cronbach alpha değerinin 0,924 olduğu ve madde çıkarılması durumunda bu değer önemli bir seviyede artmamasından ötürü madde çıkarılmasına gerek duyulmamıştır. Elde edilen sonuçlara dayanarak her bir ölçeğin güvenilirliği hakkında bilgi veren cronbach alpha değerlerinin kabul edilebilir seviyede oldukları dolayısıyla ölçeklerimizin güvenilir oldukları söylenebilir.

##### B. Açıklayıcı Faktör Analizi

Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliklerinin tespit edilmesine yönelik olarak her bir ölçeğe açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Algılanan örgütsel desteğe ait 8 maddenin tek faktörde toplandıkları, faktör yüklerinin 0,659

ile 0,871 aralığında oldukları, toplam varyansın %70,292'sini açıklayan ölçeğin KMO değerinin 0,825 ve Barlett Küresellik derecesinin anlamlı olduğu görülmüştür ( $p=0,000$ ). İşten ayrılma niyeti ölçeğine ait 3 maddeye uygulanan açımlayıcı faktör analizi sonucunda faktör yüklerinin 0,971 ile 0,974 arasında oldukları, toplam varyansın %94,413'ünü açıkladıkları, KMO değerinin 0,822 olduğu ve Barlett Küresellik derecesinin anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır ( $p=0,000$ ). Son olarak duygusal bağlılık ölçeğine ait 6 maddeye uygulanan faktör analizi sonucunda faktör yüklerinin 0,906 ile 0,796 arasında oldukları, toplam varyansın %72,569'unu açıkladıkları, KMO değerinin 0,874 olduğu ve Barlett Küresellik derecesinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir ( $p=0,000$ ). Elde edilen sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde bütün ölçeklerin geçerliliklerinin kabul edilebilir seviyelerde oldukları söylenebilir.

### C. Doğrulayıcı Faktör Analizleri

Her bir ölçeğe uygulanan açıklayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen faktör yapılarının uygunluğu doğrulayıcı faktör analizi ile tespit edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizinde modelin uygunluğu hakkında bilgi veren uyum iyiliği değerlerinin ideal veya kabul edilebilir seviyede olup olmadıkları konusunda Tablo 1'deki değerler referans alınmıştır.

Tablo 1. Yapısal Eşitlik Modelinin Uyumuna Ait İstatistiksel Değerler

Uyum Ölçüsü	İdeal Uyum Değeri	Kabul Edilebilir Uyum Değeri
CMIN/DF	$0 \leq X^2/sd \leq 2$	$2 < X^2/sd \leq 5$
RMSEA	$RMSEA \leq 0.05$	$RMSEA \leq 0.08$
GFI	$0.95 \leq GFI$	$0.90 \leq GFI$
AGFI	$0.95 \leq AGFI$	$0.85 \leq AGFI$
CFI	$0.95 \leq CFI$	$0.90 \leq CFI$
NFI	$0.95 \leq NFI$	$0.90 \leq NFI$
IFI	$0.95 \leq IFI$	$0.90 \leq IFI$
TLI	$0.95 \leq TLI$	$0.90 \leq TLI$

Kaynak: Hooper, vd. (2008). "Structural Equation Modelling: Guidelines For Determining Model Fit", *Dublin Institute of Technology Articles*, s.55.

Algılanan örgütsel destek ölçeğine ait maddelerin faktör yükleri Şekil 2'de görüldüğü gibidir.



Şekil 2: Algılanan Örgütsel Destek Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi

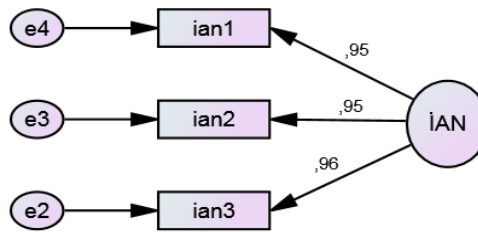
Her bir maddeye ait faktör yükleri incelendiğinde hepsinin 0,5'ten yüksek oldukları görülmektedir. Ölçeğe ait uyum iyiliği değerleri (CMIN/DF, RMSEA, GFI, AGFI, CFI, NFI, IFI, TLI) Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Algılanan Örgütsel Destek Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği İndeksleri

Değişken	CMIN/DF	RMSEA	GFI	AGFI	CFI	NFI	IFI	TLI
AÖD	1,701	0,048	0,912	0,904	0,977	0,925	0,979	0,947

Yapılan analiz sonucunda bazı uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir seviyenin altında oldukları görülmüştür. Yapılan modifikasyonlardan sonra (e4-e6 ve e7-e8 arasında) bütün uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir seviyenin üzerinde oldukları görülmüştür.

Araştırmamızda bağımlı değişken olan işten ayrılma niyeti ölçeğine uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Şekil 3 ve Tblo 3'te verilmiştir.



Şekil 3: İşten Ayrılma Niyeti Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi

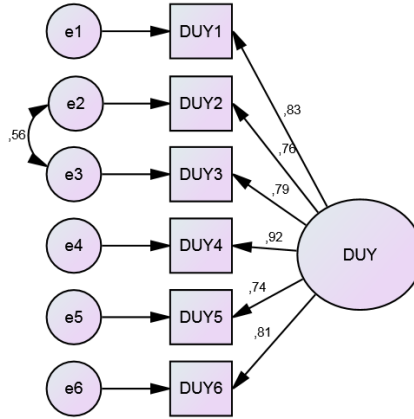
Üç maddeye sahip işten ayrılma niyeti ölçeğinin her bir maddesine ait faktör yükleri yüksek seviyede çıkmıştır. Dolayısıyla ölçek ifadelerinin faktör yapısına ve analize uygun oldukları söylenebilir.

Tablo 3. İşten Ayrılma Niyeti Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği İndeksleri

Değişken	CMIN/DF	RMSEA	GFI	AGFI	CFI	NFI	IFI	TLI
İAN	0,272	0,012	0,995	0,976	0,998	0,998	0,993	0,992

İşten ayrılma niyetine uygulanan doğrulayıcı faktör analiz sonucunda elde edilen diğer bir veri uyum iyiliği değerleridir. Tablo 3'te verilen değerler incelendiğinde her bir değer ideal uyum seviyesinde olduğu görülmektedir.

Araştırmamızda aracı değişken olarak kullanılan duygusal bağlılık ölçeğine uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Şekil 4 ve Tablo 4'te belirtilmiştir.



Şekil 4: Duygusal Bağlılık Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi

Duygusal bağlılık ölçeğine ait her bir maddenin faktör yükleri incelendiğinde 0,5'ten yüksek oldukları görülmektedir. Duygusal bağlılığa uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda bazı uyum iyiliği değerlerinin (GFI, AGFI, RMSEA) kabul edilebilir uyum değerlerinin altında olmalarından ötürü e2 ve e3 arasında modifikasyon yapılması gerekmiştir. Yapılan modifikasyon sonrasında oluşan uyum iyiliği değerleri Tablo 4'te verilmiştir.



Tablo 4. Duygusal Bağlılık Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği İndeksleri

Değişken	CMIN/DF	RMSEA	GFI	AGFI	CFI	NFI	IFI	TLI
DUY	0,616	0,018	0,973	0,928	0,996	0,981	0,997	0,998

Tablo 4'teki uyum iyiliği değerleri incelendiğinde bütün değerlerin kabul edilebilir uyum seviyesinde oldukları söylenebilir.

#### D. Değişkenler Arasındaki İlişki ve Hipotezlerin Test Edilmesi

Araştırmamızda değişkenler arasındaki ilişkilerin yönü ve şiddetleri hakkında bilgi edinmek için korelasyon analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasında %99 önem düzeyinde orta derecede negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ( $r = -0,435$ ;  $p = 0,001$ ). Algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılık ilişkisine baktığımızda aralarında %95 önem düzeyinde düşük seviyede pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır ( $r = 0,300$ ;  $p = 0,021$ ). Duygusal bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiye ait verilere baktığımızda aralarında %99 önem seviyesinde düşük seviyede negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır ( $r = -0,385$ ;  $p = 0,003$ ).

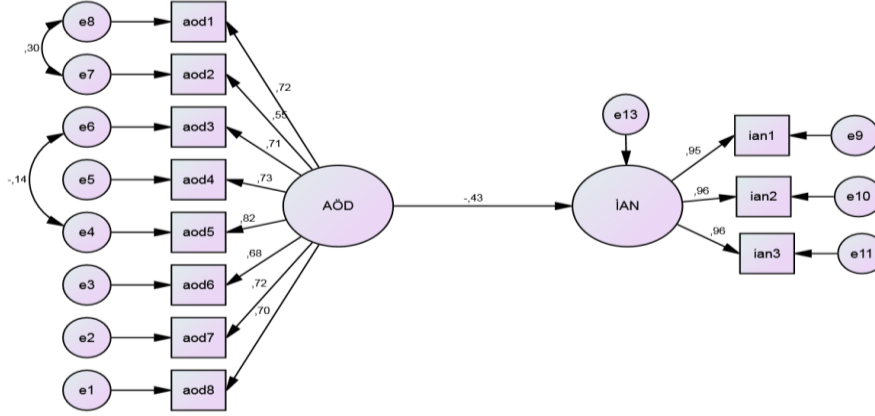
Tablo 5. Değişkenlere İlişkin Korelasyon Analizi Sonuçları

Faktörler	Ortalama	SS	1	2	3
AÖD	2,82	0,757	1,000		
İAN	3,82	0,766	-,435**	1,000	
DUY	2,77	0,893	,300*	-,385**	1,000

\*\* $p < 0,01$ ; \* $p < 0,05$  ( $n = 236$ )

Araştırmanın bu kısmında hipotezler test edilmiş ve elde edilen veriler istatistiksel açıdan değerlendirilerek hipotezler yorumlanmıştır. Araştırmanın birinci hipotezi test edilirken öncelikli olarak bağımsız ve bağımlı değişken arasındaki ilişki aracı değişken modele dahil edilmeden (model 1) test edilmiştir. Daha sonrasında modele aracı değişken dahil edilerek bootstrap yöntemi kullanılarak (model 2) iki, üç ve dördüncü hipotezler test edilmiştir.

Bağımsız değişken algılanan örgütsel destek ile bağımlı değişken olan işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin tespit edilmesine yönelik olarak oluşturulan Model 1'e ait standardize edilmiş kestirim sonuçları Şekil 5'te verilmiştir.



Şekil 5. Araştırmaya İlişkin Önerilen Yapısal Model 1

Algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki hakkında bilgi veren Model 1'e ait uyum iyiliği değerleri Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Model 1'e İlişkin Uyum İyiliği İndeksleri

Model	CMIN/DF	RMSEA	GFI	AGFI	CFI	NFI	IFI	TLI
1	1,546	0,067	0,923	0,911	0,966	0,932	0,969	0,927

Modele ait uyum iyiliği değerleri incelendiğinde hepsinin kabul edilebilir değerlerin üzerinde oldukları görülmektedir. Bu nedenle modelin değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmeye uygun olduğu söylenebilir.

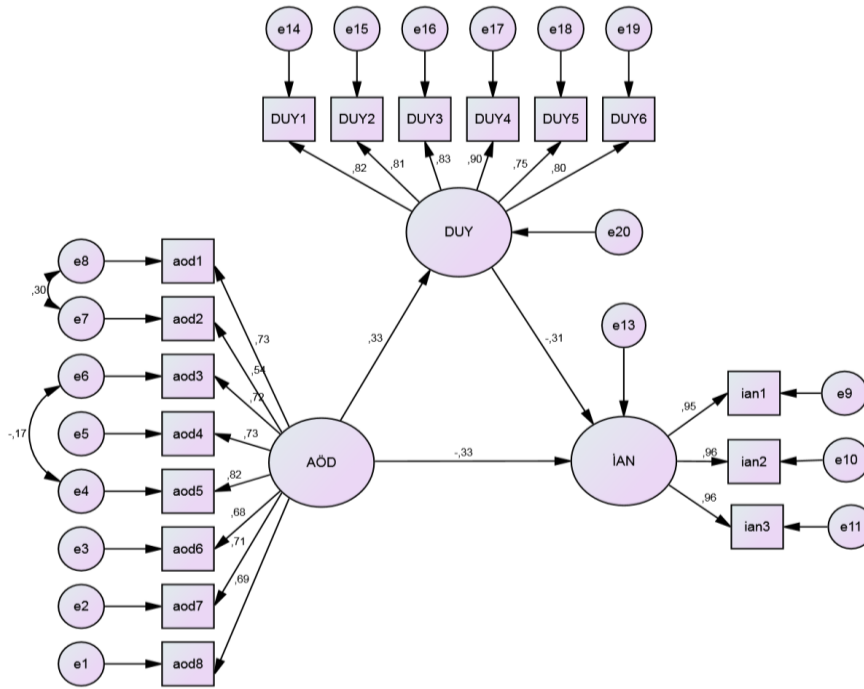
Algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiye ait veriler Tablo 7'de verilmiştir. Tablodaki değerler incelendiğinde algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ( $r = -0,434$ ;  $p = 0,002$ ).

Tablo 7. Yapısal Model 1'e Ait Kestirim Sonuçları

Yordanan Değişken	Yordayan Değişken	Standardize R. Y.	S.H.	T Değeri (CR)	P
H1	İAN ← AÖD	-0,434	0,152	-3,036	0,002

Bu sonuca göre işgörenlerin algıladıkları örgütsel desteğin artması durumunda işten ayrılma niyetlerinin azalacağı söylenebilir. Elde edilen bu sonuca göre H1 kodlu “algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır” hipotezimiz kabul edilmiştir.

Araştırma kapsamında ölçülen iki, üç ve dördüncü hipotezlerin test edilmesine yönelik olarak oluşturulan modele ait veriler Şekil 6 ve Tablo 8’de verilmiştir.



Şekil 6. Araştırmaya İlişkin Önerilen Yapısal Model 2

Model 2'ye ilişkin uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir seviyede oldukları dolayısıyla modelin değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçebileceği söylenebilir.

Tablo 8. Model 2'ye İlişkin Uyum İyiliği İndeksleri

Model	CMIN/DF	RMSEA	GFI	AGFI	CFI	NFI	IFI	TLI
2	1,582	0,072	0,903	0,866	930	0,917	930	910

Yapılan analiz sonucunda hipotezlere ait sonuçlar Tablo 9’da özetlenmiştir. Tablodaki değerler incelendiğinde algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılık arasında pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ( $r= 0,330= p=0,025$ ). Bu sonuca dayanarak H2 kodlu “algılanan örgütsel destek ile duygusal bağlılık arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır” hipotezimizin kabul edildiğini söyleyebiliriz.

Duygusal bağlılığın İAN üzerindeki etkisine bakıldığında aralarında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ( $r= -0,314; p=0,017$ ). Bu sonuca göre H3 kodlu “duygusal bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır” hipotezimiz kabul edilmiştir.

Araştırma kapsamında duygusal bağlılığın algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki üzerinde aracı etkisinin tespit edilmesine yönelik olarak elde edilen sonuçlar Tablo 9 ve Tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 9. Yapısal Model 2’ye Ait Kestirim Sonuçları

	Yordanan Değişken	Yordayan Değişken	Standardize R. Y.	S.H.	T Değeri (CR)	P
H2	DUY	←AÖD	0,399	0,178	2,242	0,025
H3	İAN	←DUY	-0,314	0,117	-2,358	0,017
H4	İAN	←DUY←AÖD	-0,327	0,149	-2,386	0,020

Aracı etkinin olup olmadığı ile ilgili olarak Baron ve Kenny (1986) tarafından ortaya konan teoriler dikkate alınarak değerlendirilmiştir. Baron ve Kenny’ye göre aracı değişkenin varlığından söz edebilmek için bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasında anlamlı bir ilişki olması, bağımlı değişken ile aracı değişken arasında anlamlı bir ilişki olması, aracı değişken ile bağımlı değişken arasında anlamlı bir ilişki olması gerekmektedir. Ayrıca, aracı değişken bağımsız ve bağımlı değişken arasındaki ilişkiye yönelik oluşturulan modele aracı olarak dahil edildiğinde bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkiyi istatistiksel olarak ortadan kaldırıyor ise tam aracı, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi anlamlı bir şekilde azalıyor ise kısmi aracı etki olduğu söylenebilir (Baron ve Kenny, 1986:1173-1182). Bu açıklamalar doğrultusunda elde edilen sonuçlar incelendiğinde duygusal bağlılığın modele aracı değişken olarak dahil edilmediği Model 1’de algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r= -0,434; p=0,002$ ). Daha sonrasında duygusal bağlılığın modele aracı değişken olarak dahil edilmesinden sonra bu etkinin azaldığı sonucuna ulaşılmıştır ( $r= -0,327; p=0,020$ ). Bu sonuca ve Baron ve Kenny’nin tespitlerine dayanarak algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde duygusal bağlılığın kısmi aracı etkisinin olduğu söylenebilir. Ayrıca aracı etkinin varlığına ilişkin diğer bir gösterge de algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılık aracılığı ile aktarılan dolaylı bir

etkinin de (-0,112) olması duygusal bağlılığın algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde aracı etkisinin olduğunu göstermektedir.

Tablo 10. *Değişkenler Arasındaki Doğrudan, Dolaylı ve Toplam Etkiler*

Değişkenler	Etkiler	AÖD	DUY	İAN
DUY	Doğrudan	0,399	0,000	0,000
	Dolaylı	0,000	0,000	0,000
	Toplam	0,399	0,000	0,000
İAN	Doğrudan	-0,352	-0,280	0,000
	Dolaylı	-0,112	0,000	0,000
	Toplam	-0,464	0,280	0,000

Bu sonuçlara göre H4 kodlu “algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılığın aracı etkisi vardır” hipotezimiz kabul edilmiştir.

#### V. Sonuç ve Öneriler

Bir kamu kurumunda çalışan 236 kişi ile yapılan anket çalışması sonucunda elde edilen veriler doğrultusunda algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılığın aracı etkisi araştırılmıştır. Araştırma hipotezlerinin test edilmesine yönelik olarak iki farklı model oluşturulmuştur. Birinci modelde bağımsız değişken olan algılanan örgütsel destek ile bağımlı değişken olan işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki tespit edilmiştir. İkinci modelde ise birinci modele duygusal bağlılık aracı değişken olarak dahil edilmiştir.

Yapılan analiz sonucunda araştırmaya katılan kamu kurumu çalışanlarının algıladıkları örgütsel desteğin ve kuruma olan duygusal bağlılıklarının düşük olduğu, işten ayrılma niyetlerinin ise yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kamu kurumu çalışanlarının işten ayrılmaları daha çok başka bir kamu kurumuna geçişle gerçekleşmektedir. Araştırmanın yapıldığı kurumdaki çalışanların büyük bir kısmı (%72,95) fırsat bulmaları halinde başka bir kuruma geçmeyi düşünmektedirler. Bu sonuç kurumda yapılan işlerin verimliliğine olumsuz etkisi olan bir durumdur.

Araştırma kapsamında algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinin tespitine yönelik oluşturulan birinci modelin sonuçlarına göre algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin artması durumunda işten ayrılma niyetlerinin azalacağı söylenebilir. Elde edilen bu sonuç algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerinde negatif etkisinin olduğunu ortaya koyan çalışmaya sonuçları ile örtüşmektedir (Hussain ve Asif 2012; Tumwesigye 2010; Jayasundera vd. 2017; Anafarta, 2015; Fındıklı, 2015; Özdevecioğlu, 2004).

Algılanan örgütsel desteğin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde duygusal bağlılığın aracı değişken olarak dahil edildiği ikinci modele göre duygusal bağlılığın algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde kısmi aracı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ortaya çıkan bu sonuç duygusal bağlılığın algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide aracı etkisinin olduğuna dair sonuçlara ulaşan çalışma sonuçlarını (Özdevecioğlu, 2004; Ekmekçioğlu ve Sökmen, 2016; İslam vd., 2013; Tumwesigye, 2010) desteklemektedir. Bu sonuç çalışanların işten ayrılma niyetlerine algıladıkları örgütsel desteğin yanında kuruma olan duygusal bağlılıklarının da etkili olduğu ve algılanan örgütsel destek ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde duygusal bağlılıktan başka değişkenlerin de aracı etkisinin olabileceği şeklinde açıklanabilir. Araştırmanın yapıldığı kurumun bir kamu kuruluşu olması ve işten ayrılmaların özel sektöre göre kolay olmaması göz önünde bulundurulduğunda, çalışanların işten ayrılma niyetlerinin olması ve bunun zor olması durumu, mevcut işlerini verimsiz yapmalarına neden olacağı söylenebilir. Bu nedenle bu çalışma sonucunda ortaya çıkan veriler ışığında kurum yöneticilerinin çalışanların beklentileri yönünde destek sunması ve kuruma karşı hissettikleri duygusal bağlılıklarını artırıcı düzenlemeler yapmaları (terfi, görev dağılımı, ödüllendirme cezalandırma gibi konularda) ve bir takım yeni uygulamalar başlatmaları önerilebilir. Bunun için mevcut çalışanların beklentileri anket, mülakat vb. yöntemlerle tespit edilebilir ve gerekli iyileştirmeler yapılarak algıladıkları örgütsel destek ve duygusal bağlılıkları artırılarak işten ayrılma niyetleri azaltılabilir.

Araştırma kapsamında çalışanların işten ayrılma niyetleri üzerinde algıladıkları örgütsel desteğin etkisi ve bu etkide kuruma karşı hissettikleri duygusal bağlılığın aracı etkisi incelenmiştir. Çalışanların işten ayrılma niyetlerine etki edebilecek diğer faktörler göz önünde bulundurulmamıştır. İlerde yapılacak olan çalışmalarda çalışanların işten ayrılma niyetlerine etki edebilecek diğer faktörlerin (örgüt kültürü, yönetici ilişkileri, çalışanların özyeterlilikleri vb.) etkileri incelenerek daha sağlıklı sonuçlar elde edilebilir. Bu çalışma sonucunda çalışanların işten ayrılma niyetleri yüksek oranda çıkmıştır. Fakat bu niyetlerinin farklı bir kamu kurumuna geçiş yönünde mi yoksa özel sektöre geçiş yönünde mi olduğu belirsizdir. İleride yapılacak olan çalışmalar bu ayrımı belirterek daha sağlıklı sonuçlara ulaşabilirler. Bu çalışma bir kamu kurumundaki çalışanlara uygulanan anket çalışması sonuçlarını içermektedir. Kamu kurumları ile özel sektörün karşılaştırılması açısından özel sektör çalışanları ile benzer bir çalışma yapılabilir. Son olarak araştırma ile ilgili sınırlılık araştırmanın belli bir kamu kurumunda yapılmış olmasıdır. Kamu kurumları ile ilgili daha genellenebilir sonuçlar elde edebilmek için farklı kamu kuruluşları ile çalışmalar yapılabilir.

**Kaynaklar**

- Ahmad, A., ve Omar, Z. (2010). "Perceived Family-Supportive Work Culture, Affective Commitment and Turnover Intention of Employees". *Journal of American Science*, 6(12), 839-846.
- Allen, N. J., ve Meyer, J. P. (1990). "The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to The Organization", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 63(1), 1-18.
- Alnıaçık, Ü., Alnıaçık, E., Akçin, K., ve Erat, S. (2012). "Relationships between Career Motivation, Affective Commitment and Job Satisfaction", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58, 355-362.
- Anafarta, N. (2015). "Algılanan Örgütsel Destek ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: İş Tatmininin Aracılık Rolü", *İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 26(79), 112-130.
- Arshadi, N. (2011). "The Relationships of Perceived Organizational Support (POS) With Organizational Commitment, in-Role Performance, and Turnover Intention: Mediating Role of Felt Obligation". *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 30, 1103-1108.
- Aubé, C., Rousseau, V., ve Morin, E. M. (2007). "Perceived Organizational Support and Organizational Commitment: The Moderating Effect of Locus of Control and Work Autonomy", *Journal of Managerial Psychology*, 22(5), 479-495.
- Baron, R.M. and 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(6), 1173-1182.
- Başak, E., Ekmekci, E., Bayram, Y., ve Baş, Y. (2013). "Analysis of Factors That Affect The Intention to Leave of White-Collar Employees in Turkey Using Structural Equation Modelling", In *Proceedings of The World Congress on Engineering and Computer Science*, 2, 1-5.
- Dawley, D., Houghton, J. D., ve Bucklew, N. S. (2010). "Perceived Organizational Support and Turnover Intention: The Mediating Effects of Personal Sacrifice and Job Fit". *The Journal of Social Psychology*, 150(3), 238-257.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., ve Sowa, D. (1986). "Perceived Organizational Support". *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 500.
- Ekmekçioğlu, E. B., ve Sökmen, A. (2016). "Algılanan Örgütsel Desteğin İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracı Rolü: Sınır Birimi Çalışanları Üzerine Bir Araştırma", *International Review of Economics and Management*, 4(2), 32-45.
- Fındıklı, M. A. (2015). "Algılanan Lider Desteği ve Algılanan Örgütsel Destek ile İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde Örgütsel Özdeşlemenin Aracılık

- Rolü: İstanbul'da Kamu Çalışanları Üzerine Bir Araştırma", *İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi*, 25(77), 136-157.
- Guntur, R. M. Y., Haerani, S., ve Hasan, M. (2012). "The Influence of Affective, Continuance and Normative Commitments on The Turnover Intentions of Nurses at Makassar's Private Hospitals in Indonesia", *African Journal of Business Management*, 6(38), 10303-10311.
- Hooper, D., Coughlan, J. ve Mullen, M. (2008). "Structural Equation Modelling: Guidelines For Determining Model Fit", *Dublin Institute of Technology Articles*, 6(1), 53-60.
- [Http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GT.S.5a9cf7bec7a645.85239301](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GT.S.5a9cf7bec7a645.85239301)
- Hussain, T., ve Asif, S. (2012). "Is Employees' Turnover Intention Driven by Organizational Commitment and Perceived Organizational Support", *Journal of Quality and Technology Management*, 8(2), 1-10.
- Islam, T., Ahmad, U. N. B. U., Ali, G., Ahmed, I., ve Bowra, Z. A. (2013). "Turnover Intentions: The Influence of Perceived Organizational Support and Organizational Commitment", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 103, 1238-1242.
- Jayasundera, J. M. A., Jayakody, J. A. S. K., ve Jayawardana, A. K. L. (2016). "Perceived Organizational Support and Turnover Intention of Generation Y Employees: The Role of Leader-Member Exchange", *Sri Lankan Journal of Management*, 21(2), 1-35.
- John P. M., David J. S., Lynne H. ve Laryssa T. (2002). "Affective, Continuance, and Normative Commitment to the Organization: A Meta-analysis of Antecedents, Correlates, and Consequences", *Journal of Vocational Behavior*, 61, 20-52.
- Kalifa, T., Ololo, S., ve Tafese, F. (2016). "Intention to Leave and Associated Factors among Health Professionals in Jimma Zone Public Health Centers, Southwest Ethiopia", *Open Journal of Preventive Medicine*, 6(1), 31-41.
- Karataş, A. (2016). "Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma (Kurum Değişirme) Niyeti İlişkisi (Kamu Kurumlarında Çalışan Personel Üzerinde Bir Araştırma)". *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (53), 71-83.
- Kaur, S. (2017). "Perceived Organizational Support and Affective Commitment: A Demographic Analysis", *IOSR Journal of Business and Management*, 19(1), 54-59.
- Kerse, G., ve Karabey, C. N. (2017). "Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Özdeşleşmeye Etkisi: Örgütsel Sinizmin Aracı Rolü". *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(4), 375-398.
- Kurtessis, J. N., Eisenberger, R., Ford, M. T., Buffardi, L. C., Stewart, K. A., ve Adis, C. S. (2017). "Perceived Organizational Support: A Meta-



- Analytic Evaluation of Organizational Support Theory”, *Journal of Management*, 43(6), 1854-1884.
- Lee, J., ve Peccei, R. (2007). “Perceived Organizational Support and Affective Commitment: The Mediating Role of Organization-Based Self-Esteem in The Context of Job Insecurity”, *Journal of Organizational Behavior*, 28(6), 661-685.
- Lew, T. (2010). “Affective Organizational Commitment and Turnover Intention of Academics in Malaysia”. In *2010 International Conference on Business and Economics Research Proceedings*, 110-114.
- Liu, S., Lin, X., ve Hu, W. (2013). “How Followers' Unethical Behavior is Triggered by Leader-Member Exchange: The Mediating Effect of Job Satisfaction”, *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 41(3), 357-366.
- Mehmood, N., Ungku, U. N. B., Irum, S., ve Ashfaq, M. (2016). “Job Satisfaction, Affective Commitment, and Turnover Intentions among Front Desk Staff: Evidence From Pakistan”, *International Review of Management and Marketing*, 6(4S), 305-309.
- Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L., ve Topolnytsky, L. (2002). “Affective, Continuance, and Normative Commitment to the Organization: A Meta-Analysis of Antecedents, Correlates, and Consequences”. *Journal of Vocational Behavior*, 61(1), 20-52.
- Meyer, J. P., ve Allen, N. J. (1984). Testing the " Side-Bet Theory" of Organizational Commitment: Some Methodological Considerations. *Journal of Applied Psychology*, 69(3), 372.
- Meyer, J. P., ve Allen, N. J. (1991). “A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment”. *Human Resource Management Review*, 1(1), 61-89.
- Örücü, E., ve Özafşarlıoğlu, S. (2013). “Örgütsel Adaletin Çalışanların İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Güney Afrika Cumhuriyetinde Bir Uygulama”, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(23), 335-358.
- Özdevecioğlu, M. (2004). “Algılanan Örgütsel Desteğin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkileri”, *Amme İdaresi Dergisi*, 37(4), 97-115.
- Rhoades, L., Eisenberger, R., ve Armeli, S. (2001). “Affective Commitment to the Organization: The Contribution of Perceived Organizational Support”, *Journal of Applied Psychology*, 86(5), 825-836.
- Rosin, H., ve Korabik, K. (1995). “Organizational Experiences and Propensity to Leave: A Multivariate Investigation of Men and Women Managers”. *Journal of Vocational Behavior*, 46(1), 1-16.
- Saygan, F. N. (2011). “Relationship between Affective Commitment and Organizational Silence: A Conceptual Discussion”, *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*, 3(2), 219-227.

- Settoon, R. P., Bennett, N., ve Liden, R. C. (1996). "Social Exchange in Organizations: Perceived Organizational Support, Leader-Member Exchange, and Employee Reciprocity", *Journal of Applied Psychology*, 81(3), 219-227.
- Sökmen, A., ve Şimşek, T. (2017). "Örgütsel Bağlılık, Örgütle Özdeşleşme, Stres ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Bir Kamu Kurumunda Araştırma". *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 606-620.
- Tanrıöver, U. (2005). "The Effects of Learning Organization Climate and Self Directed Learning on Job Satisfaction, Affective Commitment and Intention to Turnover". Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul, Marmara Üniversitesi.
- Taslak, S. (2015). "Banka Çalışanlarının İşten Ayrılma Niyetleri Üzerinde Etkili Olan Faktörlere Yönelik Bir Araştırma: Muğla İli Örneği". *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(12), 145-160.
- Thanacoody, P. R., Newman, A., ve Fuchs, S. (2014). "Affective Commitment and Turnover Intentions among Healthcare Professionals: The Role of Emotional Exhaustion and Disengagement". *The International Journal of Human Resource Management*, 25(13), 1841-1857.
- Trincherro, E., Borgonovi, E., ve Farr-Wharton, B. (2014). "Leader-Member Exchange, Affective Commitment, Engagement, Wellbeing, and Intention to Leave: Public Versus Private Sector Italian Nurses". *Public Money & Management*, 34(6), 381-388.
- Tumwesigye, G. (2010). "The Relationship between Perceived Organisational Support and Turnover Intentions in a Developing Country: The Mediating Role of Organisational Commitment", *African Journal of Business Management*, 4(6), 942-452.
- Turunç, Ö., ve Çelik, M. (2010). "Çalışanların Algıladıkları Örgütsel Destek ve İş Stresinin Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi". *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 183-206.
- Uçar, D. ve Ökten, A. B. (2010). "Perceived Organizational Support and Organizational Commitment: The Mediating Role of Organization Based Self-Esteem", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(2), 85-105.
- Wasti, S. A. (2000). "Meyer ve Allen Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Geçerlilik ve Güvenirlilik Analizi". 8. *Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildirileri*, 401-410.
- Wasti, S. A. (2003). "Organizational Commitment, Turnover Intentions and the Influence of Cultural Values", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76(3), 303-321.
- Wayne, S. J., Shore, L. M., ve Liden, R. C. (1997). "Perceived Organizational Support and Leader-Member Exchange: A Social Exchange Perspective". *Academy of Management Journal*, 40(1), 82-111.

## KURUMSAL GİRİŞİMCİLİĞİN STRATEJİK İŞBİRLİKLERİNE ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA\*

Mutlu ARMAN\*\*  
Ayşe İRMİŞ\*\*\*

Alınış Tarihi: 23 Mart 2018

Kabul Tarihi: 28 Haziran 2018

**Öz:** Bu araştırma, firmaların içinde buldukları çevre ortamlarında kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Ayrıca bu çalışmada, firmaların içinde buldukları çevresel dinamizm ve rekabetçi çevre ortamlarının kurumsal girişimcilik değişkeni aracılığıyla stratejik işbirlikleri üzerindeki dolaylı etkisi ve bu çevre değişkenlerinin kurumsal girişimcilik ve stratejik işbirlikleri üzerindeki doğrudan etkisi araştırılmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişki ve etkileri incelemek için araştırma modeli oluşturulmuş ve veri toplamak amacıyla ISO 500'e giren 175 firmaya anket yapılmıştır. Araştırma bulgularına göre, kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerinde pozitif yönde bir etkisi olduğu görülmektedir. Ayrıca, çevresel dinamizm ve rekabetçi davranışın kurumsal girişimcilik üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Çevresel dinamizmin stratejik işbirlikleri üzerinde doğrudan bir etkisinin olmamasına rağmen rekabetçi davranışın stratejik işbirlikleri üzerinde negatif yönlü etkisinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal Girişimcilik, Stratejik İşbirlikleri, Çevresel Dinamizm, Rekabetçi Davranış

### A RESEARCH ON THE EFFECT OF CORPORATE ENTREPRENEURSHIP ON STRATEGIC ALLIANCES

**Abstract:** This study's objective is to examine and state the effect of corporate entrepreneurship on strategic alliances in the environment in which firms are located. In addition, this study examines the indirect effect of environmental dynamism and competitive environments on strategic alliances through corporate entrepreneurship variable and direct effect of these environmental variables on corporate entrepreneurship and strategic alliances. A research model was developed to investigate the relationships between these variables and questionnaires were used for data collection. The survey was applied to 175 company managers working in the firms that are listed at the top 500 Industrial Enterprises of Istanbul Chamber of Industry. The survey findings showed that corporate entrepreneurship has a positive effect on strategic alliances. Furthermore, the research findings revealed that environmental dynamism and competitive behavior have a positive effect on corporate entrepreneurship. The survey findings also showed that environmental dynamism has no direct effect on strategic alliances but competitive behavior has a negative effect on strategic alliances.

**Keywords:** Corporate Entrepreneurship, Strategic Alliances, Environmental Dynamism, Competitive Behavior

\* Bu çalışma, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Mutlu ARMAN tarafından hazırlanan doktora tezinin bir kısmı uyarlanarak hazırlanmıştır.

\*\* Öğretim Görevlisi Dr. Pamukkale Üniversitesi, Denizli Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü

\*\*\* Prof. Dr. Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

## I. Giriş

Rekabetin şiddetinin her geçen gün yoğunlaştığı ve işletme faaliyetlerinin küresel boyutunun arttığı günümüz şartlarında firmalar ayakta kalabilmek, pazar paylarını arttırabilmek ve yeniliklere uyum sağlayabilmek için farklı nedenlerle stratejik işbirliklerine yönelmektedir. Stratejik işbirlikleri, iki ya da daha fazla firma arasında belirli stratejik amaçlara ulaşmak için sahip olunan kaynakları ve yetenekleri paylaşmak suretiyle gönüllülük temelli kurulan ve karşılıklı değişimi içeren ilişkilerdir. Stratejik işbirliklerinde işbölümü ve işbirliğinin kurulabilmesi ve başarılı olabilmesi için işletmelerin bilgi, yetenek ve imkânlarının düzeyi ve paylaşılabilirliği önemli bir faktördür. Bu bağlamıyla stratejik işbirlikleri, yeni organizasyonların kurulması ve endüstriler arası işbirliğinin sağlanması açısından kurumlar için önemli bir girişimcilik faaliyeti olarak görülmektedir.

1970'li yılların sonuna kadar işletmelerde sadece işletme sahibinin daha sonra da yönetici ve çalışanların girişimcilik vasıfları yeterliyken, artan rekabet ve bu rekabetle baş edebilme gücü ve stratejileri, bir bütün olarak örgütleri Girişimciliğe, başka bir ifade ile kurumsal girişimciliğe doğru yöneltmiştir. Goosen ve arkadaşlarına (2002:21) göre bu konuda yapılan araştırmaların, kurumsal girişimciliğin örgütlerin canlanıp güçlenmesinde, örgütsel ve ekonomik gelişmelerle zenginlik kazanmasında rol oynadığının görülmesi, bu kavrama verilen önemi daha da arttırmıştır.

Girişimcilik girişimcilerin, işletmelerin mevcut ya da yeni pazarlarda faaliyetlerini genişleterek yeni iş alanlarına giriş yapması olarak tanımlanırken kurumsal girişimcilik, bir şirketin yenilik, yenilenme ve bütün girişimcilik çabalarının toplamı olarak ifade edilmektedir (Zahra, 1995:227). Kurumsal girişimciliği bireysel girişimcilikten ayıran en önemli nokta, bireysel girişimciliğin daha çok birey esaslı yeni bir iş oluşturma olarak tanımlanması iken kurumsal girişimciliğin yeni ürün ya da hizmet gibi herhangi bir iş oluşturma aşamasında örgüt ve örgütteki yenilikçi faaliyetler ile stratejik yenilenme ve dönüşümü ifade etmesidir. Örgütler sahip oldukları kendi kaynakları ile yeni iş girişimi başlatma, yenilik yapma ve stratejik yenilenme faaliyetlerine yönelmeyi tercih edebilecekleri gibi kurumsal girişimcilik davranışlarını geliştirmek için sahip olmadıkları kaynakları diğer firmalarla değişim faaliyetleri içine girerek stratejik işbirliklerine de yönelebilmektedirler. Ancak, hem kurumsal girişimcilik hem de stratejik işbirlikleri bağlamında örgütlerin içinde buldukları çevrede meydana gelen değişme ve gelişmeler önemli etkileyici faktörlerdir.

Yazına göre çevrenin pek çok boyutu olmasına rağmen bu çalışmada Zahra (1993:322) tarafından bahsedilen ve firmaların kurumsal girişimcilik davranışlarını etkilediği ifade edilen iki boyut üzerinde durulmuştur. Bu boyutlar; çevresel cömertlik ve saldırganlıktır. Sürekli değişen çevre koşullarında ortaya çıkan ya da çıkabilecek tehdit ve fırsatların tanımlanması veya tahmin edilebilmesi için ve doğru yönlendirilebilmesi için örgütlerde kurumsal girişimciliğe gereken önemin verilerek geliştirilmesi gerekmektedir.

## II. Teorik Çerçeve

### A. Stratejik İşbirlikleri

Gulati (1998:3) stratejik işbirliklerini, firmalar arasında karşılıklı değişme, paylaşma ve gelişmeyi kapsayan işbirliği faaliyeti olarak tanımlamaktadır. Dussauge ve Garrette (1999:2,4) ise stratejik işbirliklerini iki veya daha fazla şirketin, bir projeyi ya da özellikli bir faaliyeti tek başlarına yapıp bütün risklerle ve piyasadaki rakiplerle tek başına mücadele etmek yerine söz konusu faaliyetleri ortak yürütmeyi tercih ettikleri, bundan dolayı da uzmanlık ve kaynaklarını birleştirdikleri bağlantılar şeklinde ifade etmektedirler. Keza, Shaw (2000: 185)'a göre, birleşme ve satın almaların yapılamadığı ya da firmalar tarafından uygun bulunmadığı koşullarda iki ya da daha çok firma arasında uzun vadeli sözleşmelerle stratejik işbirlikleri yapılmaktadır. Böylece, iki ya da daha çok firmanın tek başına elde etmesi kolay olmayan karşılıklı amaçlarını birlikte gerçekleştirmeyi hedefledikleri yakın işbirlikçi bağlantılar oluşturulmaktadır (Lynn, 2002:47).

Genel tanımıyla stratejik işbirlikleri; iki ya da daha çok bağımsız firmanın kendi özerkliklerini muhafaza ederek, birbirlerine karşı rekabet avantajına sahip oldukları teknoloji, uzmanlık, üretim vb. faaliyetleri birlikte gerçekleştirmek ya da ortak amaçlara ulaşmak için yaptıkları sözleşme tabanlı anlaşmalardır (Uzun, 2007: 9). Kısa vadeli bir anlaşmadan ortak yatırımlara kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan stratejik işbirlikleri (Yoshino ve Rangan, 2000:5-9), rakipler arasındaki stratejik işbirlikleri ve rakip olmayanlar arasındaki stratejik işbirlikleri şeklinde iki farklı şekilde gerçekleştirilir (Dussauge ve Garrette 1999:47-69).

Culpan (2002:67), stratejik işbirliklerini sermaye katkılı olup olmamalarına göre ikiye ayırmaktadır. Sermaye katkılı işbirliklerinde ortakların yatırımlarında sermaye koymaları zorunludur. Sermaye işbirlikleri kendi içlerinde ortak girişimler ve sermaye katılımı (hisse alımı) olmak üzere ikiye ayrılır. Sermaye katkısız işbirlikleri ise hisse değişimi veya paylaşımı olmayan ve yeni bir firmanın oluşmadığı işbirlikleridir. Bu işbirliğinde firmalar, ortak amaçlarını elde edebilmek amacıyla kendi örgüt sınırları içinde beraber çalışırlar (Narula ve Hagedoorn, 1999:289). Sermaye katkısız işbirlikleri, hisse senedi paylaşımı yapmadan bir şirketin mallarını ya da hizmetlerini tedarik etmek, imal etmek ya da dağıtmak amacıyla karşılıklı anlaşma ve sözleşme yapılması sonucu meydana gelen işbirlikleridir (Hitt, vd., 2001:363-364). Bu yüzden sermayesiz işbirlikleri, kontrat bazlı uluslararası girişimler olarak da adlandırılmaktadır. Kontrat bazlı uluslararası girişimler, kuruluş ve yönetilme açısından piyasadaki geleneksel kontratlardan farklıdır. Anlaşmanın stratejik işbirliği olabilmesi için firmanın imalatına etki edebilecek uzun vadeli bir anlaşma olması ve firmanın kalıcı rekabet avantajı sağlayabilmesi gerekmektedir (Culpan, 2002:87).

Sermayesiz işbirlikleri, değişik şekillerde olabilmektedir. Culpan (2002:37, 87, 91), bu tür işbirliklerini iki grupta sınıflandırmıştır. Bunlardan ilki küreselleşmenin ve teknolojik ilerlemelerin katkısıyla kurulan işbirlikleridir. Lisans ve franchising anlaşmaları bu gruba girmektedir. Diğer grupta ise ortak çalışmalardan (cooperation) söz edilmektedir. Bunlar, teknoloji ortaklığı, ortak üretim, ortak pazarlama, tedarik zinciri ortaklığı, taşeronluk gibi anlaşmalardır. Bunlara ilave olarak uzun vadeli tedarik anlaşmaları, üretim paylaşımı (production sharing), ar-ge ortaklığı ya da yönetim anlaşmaları da sermayesiz işbirlikleri içerisinde bulunmaktadır.

#### B. Çevre

Genel olarak çevre, fiili ve potansiyel olarak örgüte etki eden tüm unsurları ifade eder. Bundan dolayı organizasyonların yaşamlarını devam ettirebilmeleri çevrelerine olan uyum yeteneklerine bağlıdır. Çevrede karmaşıklığın artması ve değişim sonucunda meydana gelen belirsiz ortam, örgütlerin çevrelerine karşı daha duyarlı ve uyumlu olmalarını gerektirmektedir (Naktiyok ve Kök, 2006:82).

Çevre boyutları genel olarak; dinamizm, heterojenlik, cömertlik, çevresel saldırganlık vb. faktörler olarak ele alınmıştır. Bu noktada, organizasyonları etkileyen bütün çevresel unsurların incelenmesi mümkün değildir (Ocak, 2014:40). Zahra (1993:322) özellikle iki boyut üzerinde durarak bu boyutların firmaların kurumsal girişimcilik davranışlarını etkilediğini belirtmektedir. Bu boyutlar; çevresel cömertlik ve saldırganlıktır. Saldırgan çevre, sanayi örgütlerini çevreleyen, firmaların yoğun rekabet içinde olduğu ve örgütlerin başarısını doğrudan etkileyebilen bir çevre iken cömert çevre fırsatların bol olduğu diğer bir uçta bulunan çevre olarak tanımlanmaktadır.

Karakılıç (2008:73-75)'a göre örgüt ve çevre ilişkileri stratejik işbirliklerini oluşturmada oldukça önemlidir ve yazında farklı teorilerle açıklanmaktadır. Bu teoriler, durumsallık teorisi, popülasyon ekolojisi, kurumsal teori ve kaynak bağımlılığı teorileridir. Bu teorilere göre, örgütler açık sistemler olarak çevreleriyle devamlı etkileşim halindedirler. Firmalar çevreye uyum sağlayabilmek ve yaşamlarını devam ettirebilmek için diğer firmalar ile bir takım birleşmeler ve stratejik işbirlikleri yapmaktadırlar. İşbirlikleri, ortak girişimler veya birleşmeler yapan firmalar faaliyetleri için gerekli kaynakları elinde bulunduran diğer firmalarla kaynak tedarikini sağlayabilir ve sinerji oluşturabilirler.

#### C. Kurumsal Girişimcilik

Kurumsal girişimcilik (Corporate Entrepreneurship) en genel şekilde var olan bir örgüt içindeki girişimcilik olarak tanımlanmaktadır (Antoncic ve Hisrich, 2001:497). Burgelman (1984:154) kurumsal girişimciliği, firmanın kendi iç bünyesinde yeni kaynak ve varlık kombinasyonları meydana getirerek yetkinlik bölgesini ve imkânları yakalama kabiliyetini yükseltmesi şeklinde ifade ederken,

Schendel (1990:2), kurumsal girişimciliği, faaliyetlerine devam eden bir işletmenin kendi içerisinde yeni bir işletmeyi doğurması olarak daha da belirginleştirmektedir. Bu bağlamıyla kurumsal girişimcilik, canlanmaya ihtiyacı olan ve faaliyetlerine devam eden işletmelerin dönüşümü olarak ifade edilmektedir.

Zahra (1996:1715)'ya göre, kurumsal girişimcilik, girişimcilik yöneliminin bir uzantısı ve faaliyete dönüştürülen bir şekli olup bir firmanın tüm yenilikçilik, stratejik yenilenme ve yeni iş kurma faaliyetlerinin tamamıdır. Covin ve Miles (1999:48) ise kurumsal girişimciliği, mevcut bir firmanın yeni bir iş alanına yönelmesi; kurumsal anlamda yeni ürünlere ait fikirler ortaya çıkaracak ve bu fikirleri geliştirecek olan kişiler ile bir firmanın bütününün bakış açısını ve faaliyetlerini yönlendirecek olan girişimcilik odaklı bir ortam olarak tanımlamışlardır.

Avcı ve Asunakutlu (2008:772)' ya göre ise kurumsal girişimcilik, ana ögesi yenilik olan ve firmaların pazar çalışmalarına, kaynak elde edilmelerine ve yeni işler geliştirmelerine imkân tanıyan faaliyetlerdir. Kurumsal girişimcilik eğilimi, örgütlere piyasadaki gelişmelere daha hızlı yanıt vermede ve meydana gelen imkânları değerlendirmede üstünlükler sağlayacaktır. Bunun yanında, kurumsal girişimcilik vasfı yüksek olan örgütlerin, yeni ürünler, hizmetler ve sistemler geliştirmede veya var olan ürün, hizmet ve sistemleri yenilemede öncü olabileceği düşünülmektedir. Böylece, kurumsal girişimciliği artırmaya dayalı çalışmaların sonucunda örgütlerin daha dinamik bir yapı elde edeceği, rakiplerine kıyasla büyüme ve kârlılıkta daha yüksek performans sağlayacağı ve daha fazla rekabet avantajı elde edebileceği savunulmaktadır.

Yazın taramasında 2000 yılından itibaren yapılan kurumsal girişimcilik tanımlarına bakıldığında, kurumsal girişimciliğin üç alt tanımdan oluştuğu görülür. Bunlardan ilki örgüt yapısıyla ilgilidir. Kurumsal girişimcilikle var olan örgütler içinde yeni organizasyonlar oluşturulur ve örgüt içi yenilenmeler gerçekleştirilir. Kurumsal girişimciliğin diğer alt tanımı yenilikle ilgilidir. Örgüt içerisinde yenilik yapma, yenilik faaliyetlerini teşvik etme, çalışanların inisiyatif alması ve yeni fikirler üretme ve geliştirme amacıyla mevcut rekabete katkı vermesi, tanımın yenilikçi yönünü tamamlar. Çalışanları değişime ve yenilikçi olmaya yönlendirme çabası neticesinde yenilik faaliyetleri ile mevcut pazarlarda ya da girecekleri yeni piyasalarda rekabet avantajı elde etme gayreti, firmaların risk alması, yeni ürün ve süreçlerle rakiplerine meydan okuma eğilimlerinin oluşturulması, çevredeki fırsatların tespiti ve değerlendirilmesi ile örgütün performans ve büyüme amacının gerçekleşmesini sağlayacak firma düzeyindeki eğilim ve davranışların şekillendirilmesi faaliyetlerinin tümü, tanımın diğer iki yönüne çatı oluşturan ve kurumsal girişimciliğin stratejik yönüne vurgu yapan tarafını oluşturur. Bu sebeptendir ki, Zahra vd. (2000:957-958) kurumsal girişimciliği; yeni iş girişimleri, yenilikçilik ve stratejik yenilenme olarak üç boyutta ele almıştır.

### C1. Yeni Girişimler Boyutu

Kurumsal girişimciliğin en önemli bileşenlerinden olan yeni girişim boyutu, var olan bir organizasyon bünyesinde yeni iş alanı oluşturmaktır (Stopford ve Baden –Fuller, 1994). Diğer adıyla yeni iş girişimi oluşturma, işletme bünyesinde mamul veya hizmetlerin yeniden tanımlanması (Rule ve Irwin,1988: Zahra, 1991) ya da yeni pazarların geliştirilmesi vasıtasıyla yeni bir işin kurulması demektir (Zahra, 1991). İş girişimi, yazında kuluçka girişimciliği, dâhili girişim, kurumsal başlangıçlar, bağımsız işletme birimi oluşturulması, yeni akıntılar gibi değişik şekillerde adlandırılmıştır (Antoncic ve Hisrich, 2001:498). Yeni iş girişimi başlatma boyutu, var olan bir organizasyonda mamullerin yeniden tanımlanması ya da yeni pazarların geliştirilmesiyle yeni iş yaratılmasıdır. Yeni iş girişimi başlatma boyutu özerk veya yarı özerk varlıklar, bölüm ve örgütlerin oluşturulması konularına odaklanmaktadır (Ocak, 2014:34-35).

### C2. Yenilikçilik Boyutu

Yenilik kelimesinin ilk tanımlarından biri “yeni bir mamul, süreç veya imalat yöntemi, yeni bir pazarlama ya da tedarik kaynağı, ticaretin, iş faaliyetlerinin ya da finansal örgütlerin yapılarıyla alakalı yeni şeylerin ticari ya da endüstriyel sahada ilk uygulanması” biçiminde Schumpeter tarafından yapılmıştır (Tidd vd., 2005:5-6). Covin ve Miles (1999:49) yenilikçilik kavramının, girişimciliğin kalbi olduğunu savunarak, yenilikçilik olgusunun kurumsal girişimciliğin en önemli hatta olmazsa olmaz ögesi olduğunu ifade etmişlerdir.

### C3. Stratejik Yenilenme Boyutu

Stratejik yenilenme boyutu, organizasyonlara ait ana fikirlerin yenilenmesi vasıtasıyla örgütlerin dönüşümü olarak tanımlanmaktadır. Stratejik yenilenme, bir örgütün firma ya da kurumsal seviyede strateji veya yapısında önemli değişimler yaratacak kurumsal girişimcilik gayretleridir (Sharma ve Chrisman,1999:16; 19). Covin ve Miles (1999:52)’e göre stratejik yenilenme, firmaların rekabet stratejilerini büyük ölçüde değiştirerek yer aldığı pazarlarda ya da sektörde rakiplerine karşı ilişkilerini tekrar düzenlemeleridir. Zahra (1993:321)’ya göre stratejik yenilenme, stratejik ve örgütsel değişimi ön plana çıkarmakta ve işletme unsurunun yeniden tanımlanması, örgütün yeniden organize olması ile yeniliğe yönelik sistem genelinde yapılan değişiklikleri kapsamaktadır.

## III. Araştırmanın Metodolojisi

### A. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın temel amacı, son yıllarda önemi giderek artan kurumsal girişimcilik ve stratejik işbirlikleri arasındaki ilişkiyi ve kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisini incelemektir. Yapılan yazın taraması göz

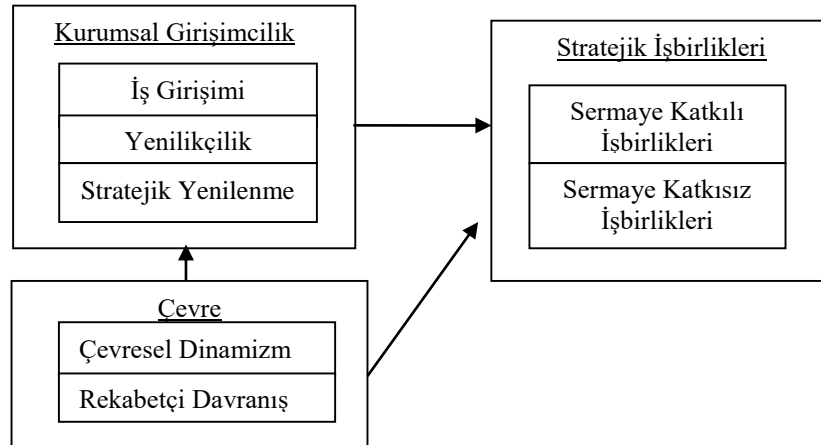


önünde bulundurulur, bu iki kavram için incelenecek olan alt bileşenler belirlenmiştir. Kurumsal girişimcilik için belirlenen boyutlar iş girişimi, yenilikçilik ve stratejik yenilenmedir. Stratejik işbirlikleri için incelenecek olan alt bileşenler ise sermaye katkılı işbirlikleri ve sermaye katkısız işbirlikleridir. Araştırmanın ikinci amacı firmaların içinde buldukları çevre ile kurumsal girişimcilik ve stratejik işbirlikleri arasındaki ilişkiyi ve çevrenin kurumsal girişimcilik ve stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisini belirlemektir. Çevre için incelenecek olan alt bileşenler; çevresel dinamizm ve rekabetçi davranış boyutlarıdır.

Yapılan yazın taramasında firmalar tarafından kurulan stratejik işbirliklerinin kurumsal girişimcilik eğilimlerini test etmeye odaklanan yeterli sayıda akademik çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu bağlamda, bizzat Türkiye’de kurulan stratejik işbirlikleri ile kurumsal girişimcilik uygulamaları arasındaki ilişki ve kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisinin incelenmesinin alan yazınına katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

#### B. Araştırmanın Modeli

Bu araştırma, en genel şekliyle kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla kurgulanmıştır. Ancak hem kurumsal girişimcilik hem de stratejik işbirlikleri çevresel faktörlerden etkilenen ve çevreye göre şekil alan olgulardır. Bu sebeple çalışma, firmaların içinde yer aldığı çevrenin kurumsal girişimcilik ve stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisini de tespit etmeyi amaçlamaktadır (Şekil 1).



Şekil 1: Simgesel Araştırma Modeli

Yazın taramasına göre, çalışmada stratejik işbirlikleri türleri, sermaye katkılı işbirlikleri olan ortak girişimler ve sermaye katılımı ile sermaye katkısız işbirlikleri olan lisanslar, franchising, teknoloji ortaklıkları, Ar&Ge ortaklıkları, tedarik anlaşmaları, pazarlama anlaşmaları ve üretim paylaşımı anlaşmaları şeklindeki alt değişkenlerle ifade edilmektedir. Kurumsal girişimcilik değişkeni iş girişimi, yenilikçilik ve stratejik yenilenme boyutları ile tanımlanırken çevre değişkeni çevresel dinamizm ve rekabetçi davranış alt değişkenleri ile ölçümlenmektedir.

### *C. Araştırmanın Hipotezleri*

Bu araştırmada, kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisi ile çevre değişkenlerinin kurumsal girişimcilik ve stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H<sub>1</sub>: Firmaların kurumsal girişimcilik eğilimlerinin kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>2</sub>: Firmaların içinde buldukları çevresel dinamizm ortamının kurumsal girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>3</sub>: Firmaların içinde buldukları çevresel rekabet ortamının kurumsal girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>4</sub>: İçinde bulunulan çevresel dinamizm ortamının firmanın kurumsal girişimcilik eğilimleri aracılığıyla kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde anlamlı dolaylı bir etkisi vardır.

H<sub>5</sub>: İçinde bulunulan çevresel rekabet ortamının firmanın kurumsal girişimcilik eğilimleri aracılığıyla kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde anlamlı dolaylı bir etkisi vardır.

H<sub>6</sub>: İçinde bulunulan çevresel dinamizm ortamının stratejik işbirlikleri üzerinde anlamlı doğrudan bir etkisi vardır.

H<sub>7</sub>: İçinde bulunulan çevresel rekabet ortamının stratejik işbirlikleri üzerinde anlamlı doğrudan bir etkisi vardır.

### *D. Araştırmanın Evreni*

Bu araştırmanın evrenini İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından yayınlanan ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu oluşturmaktadır. Evren olarak İSO tarafından açıklanan ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun seçilmesindeki en önemli nedenlerden biri, bu listede yer alan firmaların kurumsallık seviyelerinin yüksek olduğu varsayımdır. Araştırmanın evrenini oluşturan İstanbul Sanayi Odası tarafından yayımlanan Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesine girmiş 482 firma ile anket yapılabilmesi için görüşülmüş ve toplamda 179 firmayla anket yapılabilmektedir. Elde edilen anketlerden 175 tanesi çalışma için uygun bulunarak, araştırma kapsamına dâhil edilmiştir. Buna göre çalışmada anketlerin geri dönüş oranı %35'tir. Elde edilen anket geri dönüş oranı araştırma sonuçlarının güvenilir ve doğru olabileceği düşüncesini desteklemektedir.

Ölçeklerin kapsam geçerliliği uzman görüşlerinden yararlanılarak değerlendirilmiştir. Yapı geçerlilikleri ise “IBM SPSS Statistics 22” paket programı aracılığı ile keşfedici faktör analizi yapılarak incelenmiştir.

#### *E. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi ve Araçları*

Anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Bunlar sırasıyla firmaya ait demografik sorular, firmanın içinde bulunduğu çevre ile ilgili sorular (Çevre Ölçeği), firma tarafından kurulan stratejik işbirliklerine ait sorular ve firmanın kurumsal girişimcilik yönünü tespit etmeye yönelik sorulardır (Kurumsal Girişimcilik Ölçeği).

Anket formunun hazırlanması aşamasında yazın taramasına göre düzenlenen ve araştırma amaçlarına göre şekillenen anket soruları için öncelikle pilot çalışma yapılmıştır. Bu çalışma sonuçlarına göre anket formunun son hali belirlenmiştir. Araştırma ana kütlede rastgele alınan 50 firma üzerinde yapılan pilot uygulama, firmalarla yüz yüze görüşme, telefon ve e-posta yolu ile gerçekleştirilmiştir. Yapılan pilot uygulama ile anket formunda anlaşılmayan ya da anlam karmaşıklığına sebep verebilecek ifadeler düzeltilmiştir.

Araştırmada çevreyle ilgili sorularda Zahra (1993:337) tarafından geliştirilen Çevre Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, cömert ve saldırgan çevre olmak üzere 2 boyuttan oluşmaktadır. Cömert çevre kendi içinde dört alt boyuta ayrılırken saldırgan çevre iki alt boyuta ayrılmaktadır. Çalışma ile alakası olduğu düşünüldüğü için, cömert çevre boyutlarından çevresel dinamizm boyutu ile saldırgan çevre boyutlarından rekabetçi davranış boyutu araştırmada kullanılmıştır. Ölçek işletmelerin içinde buldukları çevresel koşulları 2 boyut ve 10 soru ile ölçmektedir. Çevre ölçeğinde 5’li Likert tipi ifadeler kullanılmıştır. Çevresel dinamizm boyutu 6 ifade ile rekabetçi davranış boyutu 4 ifade ile ölçülmektedir.

Çevre Ölçeği’nin faktör desenini belirlemek için Temel Bileşenler Analizi tekniği uygulanmıştır. Araştırma kapsamında çevre kavramı, çevresel dinamizm ve rekabetçi davranış olmak üzere iki temel bileşenden oluşan bir değişken olarak ele alınmıştır. Temel Bileşenler Analizi sonuçları iki bileşenli bu yapıyı desteklemiştir. Sonuçlara bakıldığında çevre kavramındaki değişkenliğin %44’ünün iki bileşen tarafından açıklandığı görülmüş ancak çevresel dinamizm maddelerinden sadece birinin rekabetçi davranış bileşeninde yer alması nedeniyle bu madde analizden çıkarılarak Temel Bileşenler Analizi tekrarlanmıştır. Bu madde çıkarıldıktan sonra açıklanan toplam değişkenlik %46’ya yükselmiştir. Açıklanan toplam varyans değerine bakıldığında, ölçeğin rekabetçi davranış boyutunun toplam varyansın %28,94’ünü ve çevresel dinamizm boyutunun ise toplam varyansın %17,47’sini açıklayabildiği belirlenmiştir. Diğer tüm maddeler ait oldukları bileşenlerin altında yer almış, ölçeğin iki bileşenli yapısı korunmuştur. Madde yükleri 0,9 ile 0,489 arasında değişmektedir.

Firmaların kurdukları stratejik işbirliklerini tespit etmeye yönelik sorular, yazında yer alan tanımlara bağlı kalınarak oluşturulmuştur. İşletmenin yerli ve yabancı firmalarla işbirlikleri yapıp yapmadıklarını ve yapıyorlarsa kaç firma ile yaptıklarını belirlemek amacıyla bu araştırmaya özel anket soruları hazırlanmıştır. Stratejik İşbirlikleri Ölçeği'nin faktör desenini belirlemek için Temel Bileşenler Analizi tekniği kullanılmıştır. Stratejik işbirlikleri anket sorularını oluşturan 10 madde Temel Bileşenler Analizine tabi tutulmadan önce, bu sorulara verilen yanıtların analiz yapılmasına imkân verecek düzeyde değişkenlik gösterip göstermediğini kontrol etmek için yerli ve uluslararası firmalarla yapılan işbirliklerinin frekans dağılımlarına bakılmıştır. Hepsi olmasa da yerli firmalarla yapılan işbirliklerinin sayılarının analiz yapılabilmesi için yeterli değişkenlik gösterdiği görülmüştür.

Araştırmaya katılan işletmelerin çoğunluğu uluslararası firmalarla işbirliği yapmayı tercih etmemektedir veya böyle işbirlikleri yapma imkânları olmamıştır. Bu bağlamda, uluslararası firmalarla stratejik işbirlikleri sorularının araştırma modelini test ederken yapılacak analizlere dâhil edilmemesi kararı alınmıştır.

Yerli firmalarla işbirliklerini ölçen maddelerin tek bir "Stratejik İşbirlikleri" bileşenini oluşturacağı beklenmiş ancak ilk analiz sonuçlarında dört maddenin genel "stratejik işbirlikleri" bileşenine dâhil olmadıkları görülmüştür. Bunun en önemli olası nedeni bu dört ifadeye ait değişkenliğin, tıpkı uluslararası firmalarla yapılan işbirliklerine ait ifadelerde olduğu gibi, çok düşük olmasıdır. Bu ilk sonuçlarına göre açıklanan toplam varyans %21'dir. Bu maddeler analizden çıkarılarak Temel Bileşenler Analizi tekrarlanmıştır. Bu defa maddeler beklentilerle uyumlu olarak tek bir bileşen oluşturmuş ve açıklanan toplam varyansın %34'e yükseldiği görülmüştür. Maddelerin bileşen yükleri 0,53 ile 0,635 arasında değişmektedir.

Firmaların kurumsal girişimcilik eğilimlerini ölçmek için Zahra'nın (1996) çalışmasında kullandığı ve daha sonra Zahra vd. (2000) tarafından yenilenen/geliştirilen kurumsal girişimcilik ölçeği kullanılmıştır. Zahra vd. (2000:957-958)'ne göre, kurumsal girişimcilik yenilikçilik ve iş girişimi olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte, yenilikçilik boyutu 13 ifade ile ölçülmektedir. Bu boyut kendi içinde ürün yenilikçiliği, süreç yenilikçiliği ve örgütsel yenilikçilik olmak üzere üç boyuta ayrılmıştır. Ürün yenilikçiliği 5 ifade ile süreç yenilikçiliği 4 ifade ile örgütsel yenilikçilik 4 ifade ile ölçülmektedir. İş girişimi boyutu yerel iş girişimi boyutu ve uluslararası iş girişimi boyutu olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yerel iş girişimi boyutu ölçekte 5 ifade ile ölçülürken uluslararası iş girişimi boyutu 4 ifade ile tanımlanmıştır. Zahra'ya göre kurumsal girişimcilik toplamda alt boyutlarla birlikte beş boyuttan oluşmaktadır. Türkçe yazına bakıldığında ürün ve süreç yenilikçiliği boyutları yenilikçilik boyutu olarak ifade edilirken örgütsel yenilikçilik boyutu stratejik yenilenme boyutu olarak adlandırılmıştır. Ulusal ve uluslararası iş girişimi boyutları da iş girişimi boyutu olarak değerlendirilmiştir. Böylece yazında kurumsal girişimcilik

kavramı yenilikçilik, stratejik yenilenme ve iş girişimi olmak üzere üç boyut ile ifade edilmiştir. Ölçekte 5’li Likert soru tipi kullanılmıştır. Ölçek, işletmelerin kurumsal girişimcilik eğilimlerini 3 boyut ve 22 madde ile ölçmektedir. Kurumsal girişimcilik boyutlarından iş girişimi 9 adet soruyla, yenilikçilik boyutu 9 adet soruyla, stratejik yenilenme boyutu 4 adet soruyla ölçülmektedir.

Çalışmada, Kurumsal Girişimcilik Ölçeği’nin üç boyutlu faktör yapısını test etmek için Temel Eksen Faktör Analizi yapılmıştır. İlk faktör analizinde, ölçeğin asıl faktör yapısından farklı olarak dört boyutlu bir yapıyı destekleyen sonuçlar elde edilmiştir. “İş Girişimi” (9 madde) boyutunda yer alan maddelerin “Yerli” ve “Uluslararası” olmak üzere iki ayrı boyutta toplandığı ve bu dört faktörlü yapının genel kurumsal girişimcilikteki değişkenliğin %70,52’sini açıkladığı görülmüştür.

Sonraki analizlerde, orijinal ölçekte yer aldıkları alt boyutlarından başka boyutlarda daha yüksek faktör yüklerine sahip olduğu görülen “Yenilikçilik” faktörüne ait bir ifade ve “İş Girişimi” faktörüne ait bir ifade sırasıyla analizden çıkarılmıştır. Nihai faktör analizi sonuçlarına bakıldığında genel kurumsal girişimciliğin “yenilikçilik”, “stratejik yenilenme”, “uluslararası iş girişimi” ve “yerli iş girişimi” olmak üzere dört faktörlü bir yapıya sahip olduğu belirlenmiştir (Kaiser-Meyer-Olkin KMO Değeri= 0,905; Bartlett Küresellik Testi Ki-Kare Değeri= 3042,7083, serbestlik derecesi= 190,  $p<0,001$ ). Açıklanan toplam varyans %75,54 olmuştur. Açıklanan toplam varyansa göre ölçeğin yenilikçilik boyutunun toplam varyansın %49,42’sini, stratejik yenilenme boyutunun toplam varyansın %11,42’sini, uluslararası iş girişimi boyutunun toplam varyansın %7,6’sını ve yerli iş girişimi boyutunun da toplam varyansın %7,1’ini açıklayabildiği görülmüştür. Ölçeğin iç tutarlılık katsayısı (Cronbach’s Alpha) 0,944’tür. Madde yükleri 0,974 ile 0,486 arasında değişmektedir.

Bu analizden sonra faktörler düzeyinde bileşen skorları hesaplanmış ve bu dört faktör arasındaki korelasyon katsayılarına bakılmıştır. Tablo 1’de yer alan değerlere bakıldığında ölçeği oluşturan dört faktör arasındaki korelasyonların yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Kurumsal Girişimcilik Ölçeği Alt Boyutlar Arası Korelasyonlar

		<b>r</b>			
<b>Değişken</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>1</b>	Yenilikçilik	-	-	-	-
<b>2</b>	Stratejik Yenilenme	0,663	-	-	-
<b>3</b>	Uluslararası İş Girişimi	0,457	0,452	-	-
<b>4</b>	Yerli İş Girişimi	0,516	0,531	0,503	-

Bu sonuçlara dayalı olarak ve genel bir kurumsal girişimcilik kavramının varlığından da söz etmek mümkün olabileceğinden, dört faktörün tek bir boyut altında toplanıp toplanmadığını test etmek amacıyla, her bir faktör için elde edilen bileşen skorları ikinci düzey faktör analizine tabi tutulmuş, analiz sonuçları öngörülen bu tek faktörlü yapıyı desteklemiştir. Genel kurumsal girişimcilikteki değişkenliğin %66,97'si açıklanmaktadır. Genel kurumsal girişimcilik değişkenine ait Temel Eksen Faktör Analizinin sonuçları Tablo 2'dedir.

Tablo 2: Genel Kurumsal Girişimcilik Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

GENEL KURUMSAL GİRİŞİMCİLİK	Açıklanan Varyans	Madde Yüğü
<b>Faktör 1: Genel Kurumsal Girişimcilik</b>	<b>%66,97</b>	
Stratejik Yenilenme		0,812
Yenilikçilik		0,796
Yerli İş Girişimi		0,742
Uluslararası İş Girişimi		0,641
<b>Toplam Açıklanan Varyans</b>	<b>%66,97</b>	

Bu sonuca göre, değişkenler arası korelasyon ve regresyon analizlerinde Kurumsal Girişimcilik alt boyutları olan Stratejik Yenilenme, Yenilikçilik, Yerli İş Girişimi ve Uluslararası İş Girişimi bileşenleri tek bir Genel Kurumsal Girişimcilik faktörü olarak ele alınacaktır.

#### IV. Bulgular

##### A. Değişkenler Arası Korelasyon Analizleri

Araştırma modelinde yer alan değişkenler ve alt boyutları arasındaki doğrusal ilişkiler hesaplanmıştır. Değişkenler arasında anlamlı ve doğrusal ilişkilerin bulunması öngörülmüştür. Analizler, Pearson Korelasyon yöntemi ile 0,01 önem seviyesinde yapılmıştır. Buna göre, firmaların kurumsal girişimcilik, stratejik işbirlikleri ve içinde buldukları çevre değişkenleri arasındaki ilişkiler ve yönü Tablo 3'de gösterilmektedir.

Tablo 3: Değişkenler Arası Korelasyon Katsayıları Matrisi

		r			
	Değişken	1	2	3	4
1	Rekabetçi Davranış	-	-	-	-
2	Çevresel Dinamizm	0,234**	-	-	-
3	Kurumsal Girişimcilik	0,260**	0,280**	-	-
4	Stratejik İşbirlikleri	-0,061	0,145	0,246**	-

\*\* Korelasyon 0,01 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 3’te çevresel dinamizm ve rekabetçi davranış değişkenlerine ait katsayıların istatistiki olarak anlamlı ( $p<0,01$ ) olduğu görülmektedir. Buna göre çevresel dinamizm ile rekabetçi davranış ( $r=0,234$  ve  $p<0,01$ ) arasında pozitif yönlü ve zayıf kuvvette bir korelasyon vardır. Benzer şekilde stratejik işbirlikleri ve kurumsal girişimcilik değişkenleri arasındaki ilişki zayıf ve pozitif yönlü ancak istatistiksel olarak anlamlıdır ( $r=0,246$ ,  $p<0,01$ ). Kurumsal girişimcilik ve rekabetçi davranış değişkenleri de pozitif yönlü zayıf kuvvette ve ancak istatistiksel olarak anlamlı düzeyde ilişkilidirler ( $r= 0,26$ ,  $p<0,01$ ). Kurumsal girişimcilik ve çevresel dinamizm değişkenleri arasındaki ilişkinin ise pozitif yönlü, istatistiksel olarak anlamlı ve daha kuvvetli olduğu görülmektedir ( $r=0,280$ ,  $p<0,01$ ). Stratejik işbirlikleri değişkeninin rekabetçi davranış ve çevresel dinamizm değişkenleri ile ilişkisinin ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmüştür ( $r=-0,061$  ve  $r=0,145$ ).

#### B. Modeldeki Regresyon Analizleri ve Hipotez Testleri

Araştırma hipotezlerinin test edilebilmesi için iki adımlı regresyon analizi ve Sobel testi uygulanmıştır. Öncelikle, bağımsız değişkenlerin ara değişken üzerindeki doğrudan etkilerine, ardından da bağımsız değişkenler ve ara değişkenin bağımlı değişken üzerindeki doğrudan etkilerine çoklu regresyon analizleri ile bakılmıştır. Regresyon analiz sonuçları Tablo 4’tedir.

Tablo 4: Regresyon Analiz Sonuçları

Değişkenler Arası Doğrudan Etkiler		b	SE	Beta	t	p
Rekabetçi Davranış →	Kurumsal Girişimcilik	0,19	0,07	0,21	2,79	0,01
Çevresel Dinamizm →		0,21	0,07	0,23	3,15	0,00
Rekabetçi Davranış →	Stratejik İşbirlikleri	-0,15	0,08	-0,15	-1,99	0,05
Çevresel Dinamizm →		0,11	0,08	0,11	1,42	0,16
Kurumsal Girişimcilik →		0,28	0,09	0,26	3,27	0,00

Tablo 4’te görüldüğü üzere, rekabetçi davranışın kurumsal girişimcilik üzerinde pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır (Beta=0,21;  $b=0,19$   $p<0,01$ ). Diğer bir ifadeyle, çevresel dinamizmin etkisi sabit tutulduğunda rekabetçi davranıştaki bir birimlik artışa firmaların kurumsal girişimcilik eğilimlerinde 0,19 birim artış karşılık gelmektedir. Bu durumda araştırmanın “H<sub>3</sub>: Firmaların içinde buldukları çevresel rekabet ortamının kurumsal girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezi desteklenmiştir.

Çevresel dinamizmin de kurumsal girişimcilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu görülmektedir (Beta=0,23;  $b=0,21$ ,  $p<0,01$ ). Analiz sonucuna göre, rekabetçi davranışın etkisi sabit tutulduğunda çevresel dinamizmin bir birim artması, kurumsal girişimcilik eğilimini 0,21 birim arttıracaktır. Bu sonuca göre araştırmanın “H<sub>2</sub>: Firmaların içinde buldukları

çevresel dinamizm ortamının kurumsal girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezi de desteklenmiştir.

Çevresel dinamizm ve rekabetçi davranışın birlikte kurumsal girişimcilikteki değişkenliğin ne kadarını açıkladığına bakıldığında çoklu regresyon analizi sonuçlarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür ( $R^2=0,118$ ,  $F[2,172]=11,545$ ,  $p<0,01$ ). Çevresel dinamizm ve rekabetçi davranış kurumsal girişimcilikteki değişkenliğin yaklaşık %12’sini açıklamaktadır.

Çevresel dinamizmin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisi, kurumsal girişimciliğin bu değişken üzerindeki etkisi kontrol altına alınarak test edildiğinde, çevresel dinamizmin stratejik işbirlikleri üzerinde özgün, istatistiksel olarak anlamlı, direkt bir etkisinin olmadığı sonucu elde edilmiştir. Bu durumda araştırmanın “ $H_6$ : İçinde bulunulan çevresel dinamizm ortamının stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı etkinin yanı sıra doğrudan bir etkisi de vardır” hipotezi desteklenmemiştir.

Rekabetçi davranışın stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisi, kurumsal girişimciliğin bu değişken üzerindeki etkisi kontrol altına alınarak test edildiğinde ise, rekabetçi davranışın stratejik işbirlikleri üzerinde istatistiksel olarak ancak marjinal düzeyde anlamlı ( $Beta=-0,15$ ;  $b=-0,15$ ,  $p<0,05$ ) özgün bir etkisinin olduğu görülmüştür. Diğer bir ifadeyle, çevresel dinamizm ve kurumsal girişimciliğin etkisi sabit tutulduğunda rekabetçi davranışın bir birim artması, firmaların stratejik işbirlikleri düzeyini 0,15 birim azaltacaktır.

Bu sonuca göre araştırmanın “ $H_7$ : İçinde bulunulan çevresel rekabet ortamının stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı etkinin yanı sıra doğrudan bir etkisi de vardır” hipotezi desteklenmiştir.

Kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır ( $Beta=0,26$ ;  $b=0,28$ ,  $p<0,01$ ) sonucu “ $H_1$ : Firmaların kurumsal girişimcilik eğilimlerinin kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezini desteklemektedir. Bu durumda, çevresel dinamizm ve rekabetçi davranışın etkisi sabit tutulduğunda kurumsal girişimciliğin bir birim artması, firmaların stratejik işbirlikleri düzeyini 0,28 birim arttıracaktır.

Çevresel dinamizm, rekabetçi davranış ve kurumsal girişimciliğin stratejik işbirliklerindeki değişkenliğin ne kadarını açıkladığına bakıldığında da çoklu regresyon analizi sonuçlarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür ( $R^2=0,088$ ,  $F[3,171]=5,482$ ,  $p<0,01$ ). Çevresel dinamizm, rekabetçi davranış ve kurumsal girişimcilik; stratejik işbirliklerindeki değişkenliğin yaklaşık %9’unu açıklamaktadır. Açıklama oranı pek yüksek olmamakla birlikte istatistiksel olarak anlamlıdır. Firmaların stratejik işbirlikleri yapma düzeylerini etkileyebilecek çok sayıda faktörün söz konusu olabileceği düşünüldüğünde, sadece bu üç değişkenin açıkladığı varyansın çok yüksek olmaması olağan karşılanmalıdır.

Değişkenler arası dolaylı etkileri test etmek için kullanılan Sobel test sonuçları Tablo 5’de görülmektedir.



Tablo 5: Sobel Test Sonuçları

Değişkenler Arası Dolaylı Etkiler		b	SE	z	p
Rekabetçi Davranış →	Kurumsal Girişimcilik	0,19	0,07		
Kurumsal Girişimcilik →	Stratejik İşbirlikleri	0,28	0,09		
				2,12	0,03
Çevresel Dinamizm →	Kurumsal Girişimcilik	0,21	0,07		
Kurumsal Girişimcilik →	Stratejik İşbirlikleri	0,28	0,09		
				2,26	0,02

Kaynak: <http://www.danielsoper.com/statcalc/calculator.aspx?id=31>

Sobel testi ile çevresel dinamizmin kurumsal girişimcilik aracılığıyla stratejik işbirlikleri üzerindeki dolaylı etkisine bakıldığında, bu değişkenin stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkisi ( $b=0,21$ ) olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Sobel  $z=2,26$ ,  $p<0,05$ ). Regresyon analizlerinin sonuçlarını (regresyon katsayılarını ve standart hataları) kullanarak Sobel testini yapmak için yukarıda kaynak olarak verilen çevrimiçi uygulamadan faydalanılmıştır. Bu sonuçlara dayalı olarak “tam aracılık” etkisinden söz etmek mümkündür. Başka bir ifadeyle, çevresel dinamizm, kurumsal girişimcilik aracılığı ile stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkiye sahiptir.

Elde edilen bu sonuca göre araştırmanın “ $H_4$ : İçinde bulunulan çevresel dinamizm ortamının firmanın kurumsal girişimcilik eğilimleri aracılığıyla kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkisi vardır” hipotezi desteklenmiştir.

Sobel testi ile rekabetçi davranışın kurumsal girişimcilik aracılığıyla stratejik işbirlikleri üzerindeki dolaylı etkisine bakıldığında ise bu değişkenin de stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkisi ( $b=0,189$ ) olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Sobel  $z=2,12$ ,  $p<0,05$ ). Bu sonuçlara dayalı olarak, rekabetçi davranışın kurumsal girişimcilik “tam aracılığı” ile stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkiye sahip olduğu söylenebilir. Sonuç olarak araştırmanın “ $H_5$ : İçinde bulunulan çevresel rekabet ortamının firmanın kurumsal girişimcilik eğilimleri aracılığıyla kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkisi vardır” hipotezi desteklenmiştir.

## V. Sonuç

Bu çalışmada, kurumsal girişimcilik, stratejik işbirlikleri ve firmaların içinde buldukları çevre değişkenleri arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik hazırlanan araştırma modelinden faydalanılarak faktör analizleri yapılmış ve ölçeklerin faktör yapıları düzenlenmiştir. Araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki ikili ilişkileri ve bu ilişkilerin yönünü belirlemek için Pearson korelasyon katsayıları hesaplanmıştır. Araştırmanın hipotezlerini test etmek içinse Regresyon analizi ve Sobel testinden faydalanılmıştır. Firmaların

içinde buldukları çevre ortamlarında kurumsal girişimcilik eğilimleri ve kurdukları stratejik işbirlikleri arasındaki ilişkileri test etmek amacıyla bir araştırma modeli geliştirilmiş, bu model doğrultusunda oluşturulan hipotezler uygun analiz teknikleri ile test edilmiştir.

Yapılan analiz sonuçlarına göre stratejik işbirlikleri ve kurumsal girişimcilik değişkenleri arasında “pozitif yönde” ve “zayıf düzeyde” istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir (Tablo 3). Tablo 4’te kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik yapılan regresyon analiz sonuçlarına göre kurumsal girişimciliğin stratejik işbirlikleri üzerinde “pozitif yönde” ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır (H<sub>1</sub>). Başka bir ifadeyle bu araştırma sonucu, firmaların kurumsal girişimcilik eğilimlerinin kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunu ve firmaların kurumsal girişimcilik faaliyetlerinin, oluşturacakları stratejik işbirlikleri algılarını pozitif yönde etkilediğini göstermektedir.

Tablo 3’de görüldüğü üzere firmaların içinde buldukları çevrenin dinamizmi ile kurumsal girişimcilik değişkeni arasında “pozitif yönlü” ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Tablo 4’te yer alan regresyon sonuçlarına göre çevresel dinamizmin kurumsal girişimcilik üzerinde “pozitif yönde” ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır (H<sub>2</sub>). Bu sonuca göre firmaların içinde buldukları çevresel dinamizm ortamının, kurumsal girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Regresyon sonuçlarına göre, firmaların içinde buldukları çevresel dinamizm ortamı firmaların kurumsal girişimcilik eğilimlerini pozitif yönde etkilemektedir. Yazın incelendiğinde araştırmacıların çoğunun çevresel cömertlik, saldırganlık ile kurumsal girişimcilik arasındaki bağlantı üzerinde durdukları görülmektedir (Guth ve Ginsberg, 1990; Covin ve Slevin, 1991; Hornsby vd., 1993; Zahra, 1993; Naffziger vd., 1994; Antoncic ve Hisrich, 2001; Barringer ve Bluedorn, 1999). Yapılan çalışmalarda çevresel dinamizm ile kurumsal girişimcilik arasında pozitif bir ilişkinin söz konusu olduğu görülmektedir.

Araştırma sonuçlarına göre firmaların içinde buldukları çevresel rekabet ortamının kurumsal girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir (Tablo 3, Tablo 4). Firmaların içinde buldukları rekabetçi davranış değişkeni ile kurumsal girişimcilik arasında “pozitif yönlü” ve “zayıf düzeyde” istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır. Rekabetçi davranışın kurumsal girişimcilik üzerinde pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır (H<sub>3</sub>).

Rekabetçi davranış ile kurumsal girişimcilik arasındaki ilişkinin pozitif olması firmaların içinde yer aldıkları çevresel rekabet düzeyi arttıkça örgütlerin kurumsal girişimcilik eğilimleri de artacak anlamına gelmektedir. Araştırma sonuçları ayrıca çevrenin rekabetçi davranış düzeyinin, firmaların kurumsal girişimcilik eğilimlerini pozitif yönde etkilediğini de göstermektedir. Araştırmanın bu sonucu Antoncic ve Hisrich (2001)’in çalışmasında çevresel

saldırıcılık ortamının kurumsal girişimcilik davranışlarını canlandırdığı tespiti ile paralellik göstermektedir. Antoncic ve Hisrich (2001: 503-504)'e göre, istenmeyen değişiklikler ve firmalar arası rekabetçi çevre de kurumsal girişimciliği etkileyebilmektedir.

Çevresel dinamizm ve rekabetçi davranışın, birlikte, kurumsal girişimcilikteki değişkenliğin ne kadarını açıkladığına bakıldığında çoklu regresyon analizi sonuçlarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür ( $p < 0,01$ ). Çevresel dinamizm ve rekabetçi davranış, kurumsal girişimcilikteki değişkenliğin yaklaşık %12'sini açıklamaktadır.

Tablo 5'e göre çevresel dinamizmin kurumsal girişimcilik aracılığıyla stratejik işbirlikleri üzerindeki dolaylı etkisi test edildiğinde, bu değişkenin stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkisi olduğu görülmüştür. Bu durumda araştırma sonuçlarına göre kurumsal girişimciliğin "tam aracılık" etkisinden söz etmek mümkündür. Bir başka deyişle, çevresel dinamizm, kurumsal girişimcilik aracılığı ile stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkiye sahiptir ( $H_4$ ).

Rekabetçi davranışın kurumsal girişimcilik aracılığıyla stratejik işbirlikleri üzerindeki dolaylı etkisine bakıldığında ise (Tablo 5), bu değişkenin de stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Rekabetçi davranış kurumsal girişimcilik "tam aracılığı" ile stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkiye sahiptir ( $H_5$ ). Böylece içinde bulunulan çevresel rekabet ortamının firmaların kurumsal girişimcilik eğilimleri aracılığıyla kurdukları stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı bir etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır.

Bir başka test de içinde bulunulan çevresel dinamizm ortamının stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı etkinin yanı sıra doğrudan bir etkisinin olup olmadığına bakmak için yapılmıştır. Tablo 3'de stratejik işbirlikleri değişkeninin çevresel dinamizm değişkeni ile ilişkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı ifade edilmektedir. Tablo 4'te de görüldüğü üzere, çevresel dinamizmin stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisi, kurumsal girişimciliğin bu değişken üzerindeki etkisi kontrol altına alınarak test edildiğinde, çevresel dinamizmin stratejik işbirlikleri üzerinde özgün, istatistiksel olarak anlamlı, direkt bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir ( $H_6$ ). Başka bir ifadeyle, içinde bulunulan çevresel dinamizm ortamının stratejik işbirlikleri üzerinde dolaylı etkinin yanı sıra doğrudan bir etkisinin olmadığı görülmüştür.

Çalışmanın dikkat çekici sonuçlarından biri  $H_7$  hipoteziyle ilgilidir. Bu hipotez içinde bulunulan çevresel rekabet ortamının stratejik işbirlikleri üzerinde doğrudan bir etkisi vardır şeklinde kurgulanmıştır. Tablo 3'e göre, stratejik işbirlikleri değişkeninin rekabetçi davranış değişkeni ile ilişkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmamasına rağmen araştırmanın regresyon sonuçlarına göre rekabetçi davranışın stratejik işbirlikleri üzerindeki etkisi, kurumsal girişimciliğin bu değişken üzerindeki etkisi kontrol altına alınarak test edildiğinde, rekabetçi davranışın stratejik işbirlikleri üzerinde "negatif yönde" istatistiksel olarak ancak marjinal düzeyde anlamlı ( $Beta = -0,15$ ;  $p < 0,05$ ) özgün

bir etkisinin olduğu görülmüştür. Rekabetçi davranış ve stratejik işbirlikleri arasındaki etkinin negatif yönlü çıkmasının olası nedenlerinden biri geri dönen ve değerlendirmeye alınabilen anket sayısının istatistiksel olarak anlamlılık değerinin 0,05'e çok yakın olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu durumun bir diğer nedeni de özellikle 1980 sonrası küreselleşme ve rekabetin arttığı toplumumuzda sanayicilerimizin sahip olduğu rekabet algı farklılığından kaynaklı olması muhtemeldir. Ayrıca ülkemizdeki firmaların çoğunun geleneksel örgüt yapıları ile yönetilmelerinden kaynaklı olarak rekabetçi çevre ortamında ihtiyatlı davranma eğilimi gösterebilmektedirler (Ocak, 2014: 115). Böylece bu firmalar rekabet ortamında hayatta kalmak için stratejik işbirlikleri yapmak yerine daha ziyade kendi kaynak ve imkânlarına odaklanmayı düşünüyor olmaları bu sonucun olası nedenlerinden biri olabilir. Araştırmanın bu sonucuna göre H<sub>7</sub> hipotezi desteklenmiştir.

Firmaların dinamik çevredeki fırsatları değerlendirebilmeleri ve rekabetçi bir davranış içerisinde diğer firmaların tehdit olarak gördükleri faktörleri fırsata döndürebilmeleri onların iş girişimi, yenilikçilik ve stratejik yenilenme bağlamındaki süreçlerini sürdürülebilir girişimcilik anlayışı ile geliştirmelerini gerektirir. Araştırma sonuçlarına göre çevrenin kurumsal girişimcilik üzerindeki etkisi pozitifdir. Bu sebeple kurumsal girişimciliğe sahip olan işletmelerin, iş girişimi, yenilikçilik ve stratejik yenilenme boyutlarının her biriyle çevrede etkin reaktif davranış gösterebildikleri kadar proaktif davranışlar göstererek de çevresel faktörlerin kendi girişimcilikleri üzerindeki etkisini pozitif yönde desteklemesini sağlamalıdır.

Araştırma sonuçları kurumsal girişimciliğin stratejik işbirliklerinin varlığını doğrudan etkilediğini göstermektedir. Ayrıca stratejik işbirliklerinin dinamik çevrede varlıklarını devam ettirebilmesi ancak kurumsal girişimcilik aracılığıyla mümkündür. Rekabetçi çevre de yine kurumsal girişimcilik aracılığı ile stratejik işbirliklerini pozitif yönde etkilenmektedir. Ancak rekabetçi çevrede kurumsal girişimcilik etkeni ortadan kaldırıldığında sadece çevrenin stratejik işbirliklerine olan etkisinin negatif yönlü olması rekabetçi ortamda firmaların birbirlerini rakip görerek birbirlerine güvenmediklerinin göstergesidir. Bu durumda kurulacak stratejik işbirliklerinin, içinde buldukları çevre ortamlarında varlıklarını devam ettirebilmeleri için firmalara kurumsal girişimciliğe önem vermeleri tavsiye edilmektedir.

Bu araştırma, İstanbul Sanayi Odası ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde yer alan çoğunlukla büyük ölçekli firmalarla yapılmıştır. Gelecekte yapılacak çalışmaların daha çok sayıda işletme içeren örneklerle ve daha kapsamlı verilerle yapılması faydalı olacaktır. Çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Her ne kadar Türkiye'deki araştırmaların pek çoğu nicel araştırma yöntemleri ile yapılsa da katılımcıların görüşlerini farklı sebeplerle tam olarak ifade edemedikleri düşüncesinden yola çıkarak, bu konularda gelecekte yapılacak çalışmalarda nicel araştırma yöntemleri yanında nitel araştırma yöntemlerinin de kullanılmasının yararlı olacağı değerlendirilmektedir. Gelecekte yapılacak olan

çalışmalar daha uluslararası bir çevrede yapılarak kurumsal girişimcilik ve uluslararası stratejik işbirlikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi yararlı olacaktır. Stratejik işbirlikleri ile ilgili gelecekte yapılacak çalışmalarda stratejik işbirlikleri anket soruları geliştirilerek sadece işbirliklerinin kurulma sayıları değil ayrıca süreçleri bağlamında ve kurulma şekillerine göre daha güçlü ölçme sağlayacak ölçek geliştirme çalışmalarının yapılması yerinde olacaktır. Ayrıca gelecekte yapılacak çalışmalarda firmaların faaliyet raporları incelenerek istihdam, ihracat ve faaliyet dışı gelirlerin analiz edilmesi ve şirketlerin içinde buldukları çevre ortamlarının ve kurumsal girişimcilik eğilimlerinin daha detaylı incelenmesi önerilmektedir.

### Kaynaklar

- Antoncic B. ve Hisrich R.D. (2001). "Intrapreneurship: Construct Refinement and Cross-Cultural Validation", *Journal of Business Venturing*, 16(5), 495-527.
- Avcı U. ve Asunakutlu T. (2008). "Kurumsal Girişimcilik Eğilimi İşletme Performansını Geliştirmede Etkili midir?", *16. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, İstanbul Kültür Üniversitesi.
- Burgelman R. A. (1984). "Designs for Corporate Entrepreneurship in Established Firms", *California Management Review*, 26(3).
- Covin G.F. ve Miles P.M. (1999). "Corporate Entrepreneurship and the Pursuit of Competitive Advantage", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.23, No.3.
- Culpan, R. (2002). *Global Alliances*, Quorum Books, USA.
- Dussauge, P. ve Garrette, B. (1999). *Cooperative Strategy*, John Willy&Sons Ltd., West Sussex.
- Goosen C.J., Coning T.J., Smit E.v.d.M. (2002). "Corporate Entrepreneurship and Financial Performance: The Role of Management", *South African Journal of Business Management*, 33/4, 21-27
- Gulati R. (1998). "Alliances and Networks", *Strategic Management Journal*, 19.
- Hitt, M.A., Ireland, R.D., Hoskisson, R.E. (2001). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*, South-Western College Publishing, 4. Edition, USA.
- Karakılıç, N.Y. (2008). *Temel Yeteneklerin Stratejik İttifak Oluşumundaki Önemi ve Stratejik Performansa Etkileri*, Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Lynn I.A. (2002). "Managing an Alliance is Noting Like Business as Usual", *Organizational Dynamics*, Vol.31(1).
- Naktiyok A. ve Kök S.B. (2006). "Çevresel Faktörlerin İç Girişimcilik Üzerine Etkileri", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, C. VIII, S.2.
- Narula R. ve Hagedoorn J. (1999). "Innovating Through Strategic Alliances: Moving Towards International Partnership and Contractual Agreements", *Technovation*, Vol. 19.

- Ocak, M. (2014). *Bazı Öncülleri ve Sonuçları Bağlamında Kurumsal Girişimcilik: Görgül Bir Araştırma*, Doktora Tezi, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Schendel D. (1990). "Introduction to the Special Issue on Corporate Entrepreneurship", *Strategic Management Journal*, 11, 1-3.
- Sharma P. ve Chrisman J.J. (1999). "Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-27.
- Shaw, J.K. (2000). *Strategic Management in Telecommunications*, Artech House Inc., Norwood, U.S.A.
- Tidd, J., Bessant J., Pavitt K. (2005). *Managing Innovation Integrating Technological, Market and Organizational Change*, Third Edition, John Wiley and Sons Ltd, Chichester.
- Uzun, Ö.A. (2007). *Stratejik İşbirlikleri ve Rekabet*, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi, No:81, Ankara.
- Yoshino, M.Y. ve Rangan, U.S. (2000). *Stratejik İttifaklar; Küreselleşmeye Müteşebbis Yaklaşım*, (çev: Yaşar Bülbül), Alfa Yayınları, İstanbul.
- Zahra S.A. (1993). "Environment, Corporate Entrepreneurship and Financial Performance:A Taxonomic Approach", *Journal of Business Venturing*, Vol:8 (4).
- Zahra S.A. (1995). "Corporate Entrepreneurship and Financial Performance: The Case of Management Leveraged Buyouts", *Journal of Business Venturing*, Vol: 10, 225-247.
- Zahra S.A. (1996). "Governance, Ownership and Corporate Entrepreneurship: The Moderating Impact of Industry Technology Opportunities", *Academy of Management Journal*, Vol: 39(6).
- Zahra S., Neubaum D., Huse M. (2000). "Entrepreneurship in Medium-size Companies: Exploring the Effects of Ownership and Governance Systems", *Journal of Management*, Vol: 26(5), 947-976.

## TÜRKİYE’DE TEŞVİK SİSTEMİNİN YAPISI, SORUNLARI VE ETKİNLİĞİ ÜZERİNE BİR POLİTİKA ÖNERİSİ: TEK BİR UYGULAMACI KURULUŞ SORUNLARI ÇÖZER Mİ?

*Abdullah TAKIM\**  
*Ş. Mustafa ERSUNGUR\*\**

**Alınış Tarihi: 05 Nisan 2018**

**Kabul Tarihi: 13 Haziran 2018**

**Öz:** Ülkeler ekonomik büyümeyi ve istihdamı artırmak, bölgesel dengesizliği ve dışa bağımlılığı azaltmak gibi daha birçok nedenlerle önceleri çok farklı; günümüzde ise belirli ölçülerde standartlaşmış teşvikler uygulamaktadırlar. Sonuçlarına bakıldığında bir kısım ülkeler başarılı bir teşvik programı uygulayarak ekonomik ve sosyal amaçlarına ulaşırken diğer bir kısım ülkelerde bu amaçlar gerçekleşmemiştir. Bu çalışmada Türkiye’de geniş ve dağılmış bir yapıya sahip teşviklerin farklı kurum ve kuruluşlar yerine mümkün olduğu kadar az ya da tek bir uygulamacı kuruluş tarafından yürütülmesinin teşvik sisteminin performansına olan etkileri incelenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Türkiye, Teşvikler, İhracat, Yatırım, Etkinlik

### ***A POLICY PROPOSAL ON THE PROBLEMS, EFFECTIVENESS AND STRUCTURE OF INCENTIVE SYSTEM IN TURKEY: CAN SINGLE INSTITUTION SOLVE PROBLEMS?***

**Abstract:** Countries implemented very different incentives for many reasons such as boosting economic growth and employment, reducing regional instability and external dependence. And today, they have been implementing standardized incentives to some extent. In conclusion, while some countries have achieved economic and social goals by implementing successful incentive programs these goals haven't been achieved in other countries. In the study, the effects of wide and decentralized incentives that are implemented by one institution or as few institutions as possible instead of being implemented by different institutions and organizations on performance of the incentive system in Turkey are examined.

**Keywords:** Turkey, Incentives, Export, Investment, Activity

### **I.Giriş**

Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe Sözlüğüne göre teşvik, kavram olarak isteklendirme ve özendirme anlamına gelmekte, belirli bir iktisadi veya sosyal amaca ulaşabilmek için maddi destek ve hukuki kolaylıklar biçiminde verilen ödül, şeklinde tanımlanmaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>). Ekonomi terminolojisinde, belirli üretim dallarının ya da ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi veya gayri maddi destek, yardım ve özendirmeler teşvik olarak adlandırılır (DPT, 2007: 1). Bu yardım ve özendirmelerde ulaşılmak istenen amaç yatırımları/üretimi artırmaya yönelik olabileceği gibi ihracatı

\* Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

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

artırmaya/ithalatı azaltmaya yönelik ya da başka ekonomik nedenler olabilmektedir<sup>1</sup>.

Gelişmişlik seviyesi ve ekonomik yapısı ne olursa olsun devletin ekonomiye müdahalesi, ekonomiyi düzenleme ve denetleme görevi hiçbir biçimde ortadan kalkmamış, tam istihdam, fiyat istikrarı, ekonomik büyüme, piyasa aksaklıklarını giderme ve gelir dağılımını azaltma vb. temel müdahale alanları dışında devlet, başka görevleri de üstlenmiştir. Günümüz koşullarında bütün ülkelerde farklı şekillerde uygulanan, temelde ekonomik ve sosyal sorunların hızlı ve dinamik bir biçimde çözülmesini hedef alan devlet yardımları/teşvikler kamunun piyasa mekanizmasına dolaylı şekilde müdahale araçlarından birini, belki de en önemlisini oluşturmaktadır. Bu çalışmada teşvik konusu, devletin ekonomiye müdahalede kullandığı bir maliye politikası aracı olarak değil, makroekonomik performansa etkisi araştırılmaktadır.

Küreselleşme, dışa açılma, uluslararası ve bölgesel ekonomik birleşmeler teşvik sistemine yeni kısıtlamalar getirirse de hiçbir zaman ortadan kaldırılmamış sadece destekleme biçimleri değişmiştir. Teşvikler yoluyla elde edilen kazanımlar sadece teşvik edilen sektör ya da firma ile sınırlı kalmayıp genel ekonomi üzerinde olumlu etkiler ortaya çıkmıştır. Dünya üzerinde İrlanda, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Almanya ve Güney Kore gibi birçok ülke örneğinde görüldüğü gibi başarılı teşvik sistemini uygulayan ülkeler bu sayede ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirebilmişlerdir. Bu önemi dolayısıyla teşvikler dış ticaret politikasının/ekonomi politikasının temel araçlarından. İster yatırım ister ihracat olsun teşviklerin temelinde, uzun vadede kıt kaynakların ülke ekonomisi yararında yönlendirilmesi yoluyla halkın refah seviyesinin yükseltilmesi yer almaktadır (Hazine Müsteşarlığı, 2003: 126). Ayrıca farklı biçimlerde kullanılan teşvikler sayesinde yurtiçi ve yurtdışı kaynaklı konjonktürel dalgalanmaların şiddeti azaltılmakta, dalgalanmaların süresi kısaltılarak ekonomi üzerindeki olumsuz etkiler hafifletilmektedir. Yine teşvikler, üretim, istihdam ve ihracat gibi temel makroekonomik amaçları gerçekleştirmenin yanı sıra bölgesel gelişmenin sağlanması, Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) kapasitesinin artırılarak yeni teknolojilerin geliştirilmesi, firmaların rekabet güçlerinin artırılması, çevreyi koruma gibi daha spesifik alanlarda da kullanılan bir politika aracıdır. Bu çok yönlü ve farklı kullanım alanları ile teşvikler, bölgesel dengesizliği azaltma, piyasa bozulmalarını engelleme, yaşam kalitesini yükseltme, sürdürülebilir büyümeyi ve sosyal gelişmeyi destekleme gibi sosyo-ekonomik amaçları gerçekleştirmenin bir aracı olarak görülmektedir (Eser, 2011:1-2). Son olarak teşvikler ekonomide kredi hacmini artırıp harcama düzeyini yükselterek enflasyona neden olmaktadır.

---

<sup>1</sup> Ülkemizde yaygın olarak yardım ve teşvik kavramları genellikle aynı anlamda kullanılmaktadır. Oysa yardım kavramı, teşvik kavramından çok daha geniş kapsamlıdır. Bu çalışmada yardım kavramı, teşvik kavramı ile aynı anlamda kullanılmaktadır.



Bu çalışmada, ülkemizde farklı kurumların uhdesinde, geniş ve dağınık bir görünüme sahip olan teşvik sistemi özet olarak tanıtılmakta, uygulanan teşviklerin sonuçları tartışılmaktadır. Çalışmanın temel hipotezi olarak teşvik sistemindeki çok başlılığın, bölgesel gelişme, dışa bağımlılığı azaltma, ekonomik büyüme ve ülke refahını artırma amaçlarının ne ölçüde gerçekleştirildiği irdelenmektedir.

## II. Türkiye’de Uygulanan Teşviklerinin Tarihsel Gelişimi

Ülkemizde uygulanan teşviklerin tarihsel gelişimi incelendiğinde farklı dönemlerde yatırım, üretim ve ihracatın farklı dönemlerde farklı araçlarla desteklendiği görülür. Osmanlı İmparatorluğu döneminde bu alanda yapılan ilk düzenleme 14.12.1913 tarihli “*Teşvik-i Sanayi Kanunu Muvakkati*”dir. Henüz yeni cumhuriyet kurulmadan düzenlenen Birinci İzmir İktisat Kongresi Kararları çerçevesinde sanayinin finansmanı ve geliştirilmesine yönelik olarak 1927 yılında *Teşvik-i Sanayi Kanunu* çıkarılmıştır. Bu kanunla bedelsiz arsa, navlun indirimi, kamu ihalelerinde öncelik, dolaylı ve dolaysız vergi teşviki gibi sanayiye koruyacak ve güçlendirecek önlemler alınmıştır. Özellikle şeker fabrikalarının kurulması için daha büyük ayrıcalıklar getiren bu kanunun temel amacı, ülkede sermaye birikimini sağlayarak özel kesim eliyle sanayileşmeyi gerçekleştirmektir (Takım, 2017: 17). Ne var ki yeterli sermaye ve müteşebbis bir kesimin henüz oluşmadığı bu dönemde teşvik politikalarının başarısı sınırlı kalmıştır. Ekonomik ve beşeri koşulların sonucu olarak 1930’lu yıllardan sonra finansal ve sanayi alanında faaliyet gösteren KİT’ler kurulmaya başlanmış, 1942 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu yürürlükten kaldırılmıştır. Özel kesime öncelik verilen politikaların uygulandığı 1950-1960 döneminde tarımsal üretim desteklenmiş, özel sektörün kredi imkânları artırılmış, bu kesimin zayıf kaldığı alanlarda devlet yatırımları hızlandırılmıştır. Yine bu dönemde yabancı sermayeyi teşvik etmek amacıyla 1951 yılında *Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu* ve 1953 yılında *Turizm Endüstrisi Teşvik Kanunu* çıkarılmıştır. İthal ikameci politikaların uygulandığı ve kalkınmanın planlama ile gerçekleştirilmeye çalışıldığı 1960-1980 döneminde, ekonomiyi sürükleyici sektör olarak yerli sanayiye yurtdışı piyasanın rekabetinden korumak amacıyla ucuz kredi ve girdi temini, kotalar ve yüksek koruma duvarları oluşturulmuştur. Bu dönemde küçük ölçekli ve dağınık bir yapı arz eden sanayi kuruluşlarının büyük ölçekli hale getirilmesi amacıyla teşvik mevzuatı tek elden ve bir plan dahilinde yürütülmesi gerekliliğine uyularak 1967 yılında Başbakanlığa bağlı *Yatırımları ve İhracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosu* ve 1970 yılından itibaren *DPT Teşvik Uygulama Dairesi* bu görevi üstlenmiştir. Teşvik sistemi ile ilgili bu tür bir yapılanma ithal ikameci politikalar yürürlükte iken ihracatı geliştirmese de sanayileşme ve büyüme konusunda önemli aşamalar kat edilmiştir. İhracata dayalı büyüme modelinin benimsendiği 1980 sonrası uygulanan dışa açılma politikalarının gereği olarak kredi ve diğer mali desteklerle ihracat teşvik edilmiştir. Ekonomi politikalarında yapısal değişimin yaşandığı 1980 sonrası dönemde ithalat kademeli olarak serbestleştirilirken,

ihracat ise vergi iadesi, enerji desteği, düşük faizli kredi gibi doğrudan parasal desteklerin yanında imalatçı ihracatçılara yönelik ithal girdilerde gümrük muafiyeti ve sektörler göre farklılaşan teşvik sistemi ile desteklenmiştir. Ancak, genel olarak dış ticaretin, özelden ihracatın teşviki ile yapılan direkt parasal ödeme şeklindeki nakit teşvikler, diğer ülkelerin iç piyasalarına zarar verdiği gerekçesi ile Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması ve AB ile Gümrük Birliğine girilmesi nedeniyle uygulanabilirliğini yitirmiştir. Dolayısıyla parasal teşvikler yerine ihracatçıların dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak amacıyla 1987 yılında kurulan Türk Eximbank yoluyla sağlanan ihracat kredi ve sigorta programları uygulanmaya başlanmıştır. Döviz kuru politikası ile birlikte uygulanan teşvik politikalarının ihracata yansması olarak 1980 yılında 2,9 milyar ABD doları olan ihracat 2000'li yılların başında 27 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. İhracatta yaşanan bu artış ilk yıllarda kapasite kullanım oranlarının artırılması, sonraki yıllarda ise yeni yatırımlar sayesinde gerçekleşmiştir.

Türkiye ekonomisinde 1990'lı yıllardan itibaren kamuda yaşanan kaynak sıkıntısı yatırımları teşvik etmek amacıyla ayrılan fonları azaltmış, yatırımların büyük bir kısmının hibe yoluyla desteklenmesini sağlayan *Kaynak Kullanım Destekleme Primi (KKDP)* 1991 yılından itibaren kaldırılmış, bunun yerine gerek bölgesel ve gerekse sektörel bazda öncelikli görülen alanlarda yatırımın %60'ına varan miktarlara kadar düşük faizli kredi anlamına gelen *Fon Kaynaklı Kredi* uygulanmasına başlanmıştır (Hazine Müsteşarlığı, 2003: 130). Türkiye'nin Gümrük Birliğine üyeliğinin ardından 1999 yılında aday ülke olarak ilan edilmesi ekonominin diğer alanlarında olduğu gibi teşvik sisteminde önemli değişikliğe neden olmuştur. Bu bağlamda nakdi krediler önemli ölçüde kaldırılmış ve bölgesel teşvikler ve vergisel teşvikler öne çıkmaya başlamıştır.

### III. Türkiye'de Uygulanan Yatırım ve İhracat Teşvikleri

Türkiye ekonomisinde öteden beri en çok tartışılan konuların başında teşvikler gelmektedir. Genel olarak teşvikler amaçlarına, araçlarına, hangi aşamada verildiğine (yatırım ya da ihracat öncesi ve sonrası) ve kapsamına göre sınıflandırılmaktadır. Amaçlarına göre teşvikler yatırımları, üretimi ve istihdamı artırma; araçlarına göre aynı ya da nakdi teşvikler; kapsamına göre ise genel ve özel teşvikler olarak sınıflandırılmaktadır. Teşvikler çok farklı şekillerde sınıflandırılabilir ve en yaygın olarak ekonomik faaliyetlere göre sınıflandırılmakta ve bu ayırıma göre yatırım ve ihracat teşvikleri olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir. Belirtmek gerekir ki ülkemizde teşviklerin büyük bir kısmı ihracat teşviklerinden oluşmaktadır.

#### 3.1. Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvikleri

Ülkemizde gerçekleştirilecek yatırımlar aracılığıyla üretimin, istihdamın ve rekabet gücümüzün artırılması sürdürülebilir büyüme ve kalkınma hedeflerini yakalayabilmek açısından önem arz etmektedir. Bu kapsamda Ekonomi Bakanlığınca özel sektör tarafından gerçekleştirilecek yüksek katma değerli, ülke

sanayisinin yapısal dönüşümüne katkıda bulunacak, belirli bir ölçeğin üzerindeki ulusal veya uluslararası sermayeli yatırımlar, Yatırım Teşvik Sistemi, Proje Bazlı Teşvik Sistemi ve Cazibe Merkezleri Programı adı verilen üç farklı program aracılığıyla desteklenmektedir. Belirtmek gerekir ki devlet tarafından desteklenen faaliyetlerin ya da bir faaliyetin devlet yardımı sayılabilmesi için belirli özellikleri taşıması gerekir. Bunlar; desteğe konu malın üretiminin ekonomik bir faaliyet olması, ticarete konu olan bir mal veya hizmet olması, kamu kaynağı (doğrudan veya dolaylı olarak) içermesi, yararlanana mali fayda sağlaması ve belirli teşebbüslere veya ürünlerin üretimine ayrıcalık tanınması (seçicilik) gibi niteliklere sahip olması gerekir (Hazine Müsteşarlığı,2017: 6).

### 3.1.1. Yatırım Teşvik Sistemi

Genel olarak yatırım teşvikleri üç temel amaca hizmet eder. Birincisi, yerli özel sektör firmalarının yurtiçi yatırımlarını teşvik etmek, ikincisi doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ülkeye çekmek, üçüncüsü ise bölgesel dengesizlikleri azaltmak ve bölgesel kalkınmayı sağlamaktır (Yavan, 2011: 18). Ülkemizde geçmiş dönemlerde (2004, 2006 ve 2009 yıllarında) değişik şekillerde uygulanan yatırım teşvik sistemi 2012 yılında farklı bir biçimde yeniden düzenlenmiştir. Temelde cari açığı azaltmaya odaklanan yeni yatırım teşvik sistemi üretimi ve istihdamı artırmak, araştırma-geliştirme içeriği yüksek büyük ölçekli yatırımlar ile stratejik yatırımları özendirmek, uluslararası doğrudan yatırımları artırmak, bölgesel gelişmişlik farklılıklarını azaltmak ve kümelenme ve çevre korumaya yönelik yatırımları özendirmeyi hedeflemektedir. 15.06.2012 tarih ve 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren ve ülkemizin tümünü kapsayacak şekilde oluşturulan yatırım teşvik sistemi 5 farklı uygulamadan oluşmaktadır (EB, 2018: 95).

**-Genel Teşvik Uygulamaları:** Seçici olmayan bu destekler teşvik edilmeyecek yatırım konuları dışında kalan tüm yatırımları, belirli işletmeleri değil bütün işletmeleri kapsamaktadır. Bu tür yatırımlar KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Gelir Vergisi Stopajı Desteği gibi uygulamalarla desteklenmektedir. Genel Teşvik Sistemi'nde asgari sabit yatırım tutarı, 1. ve 2. bölgelerde 1 milyon TL; 3. 4. 5. ve 6. bölgelerde 500 bin TL'dir.

**-Bölgesel Teşvik Uygulamaları:** Avrupa Birliği'nde bölgesel teşviklerin tespitinde sosyo-ekonomik yapı, kişi başına GSYİH, brüt katma değer, yapısal işsizlik, istihdam ve net göç gibi kriterler göz önüne alınmaktadır (Ecer, 2010: 16). Türkiye'de bu destek, iller arasında gelişmişlik farkını azaltmayı ve illerin üretim ve ihracat potansiyellerini artırmayı hedeflemektedir. İllerin gelişmişlik seviyesindeki farklılıklar dikkate alınarak destek miktarı da değişmektedir. KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Vergi İndirimi, Sigorta Primi İşveren ve İşçi Hissesi Desteği, Faiz Desteği ve Yatırım Yeri Tahsisidir. Bölgesel Teşvik Uygulamaları için asgari sabit yatırım tutarı 1. ve 2. bölgelerde 1 milyon TL'den, diğer bölgelerde ise 500 bin TL'den başlamak üzere desteklenen her bir sektör ve her bir il için ayrı ayrı belirlenmiştir.

Uygulama sonuçlarına bakıldığında ülkemizde bölgesel teşviklerin cazibesine rağmen yatırımların bu bölgeler yerine daha gelişmiş illerde yoğunlaştığı görülmektedir. Dolayısıyla ülkemizde uygulanan teşvikler, az gelişmiş bölgeleri gelişmiş bölge seviyesine yaklaştıramamış ve bölgesel dengesizliği azaltmadığı gözlemlenmiştir.

**-Öncelikli Yatırımların Teşviki:** Belirli yatırım alanlarının 5. Bölge destekleri ile desteklenmesini hedef alan teşviklerdir. KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Vergi İndirimi, Sigorta Primi İşveren ve İşçi Hissesi Desteği ve Yatırım Yeri Tahsisi gibi uygulamaları içerir.

**-Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki:** Teknoloji ve Ar-Ge kapasitesini artıracak yatırımların desteklenmesidir. KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Vergi İndirimi, Sigorta Primi İşveren ve İşçi Hissesi Desteği, Faiz Desteği ve Yatırım Yeri Tahsisidir. Büyük Ölçekli Yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon TL'den başlamak üzere sektörüne göre farklı büyüklüklerle tanımlanmıştır.

**-Stratejik Yatırımların Teşviki:** Bu tür teşviklerle cari işlemler açığını azaltan ve katma değeri yüksek ürünlerin üretimini teşvik eden yatırımlar desteklenmektedir. KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Vergi İndirimi, Sigorta Primi İşveren ve İşçi Hissesi Desteği, Faiz Desteği ve Yatırım Yeri Tahsisi ve KDV İadesidir. Stratejik Yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon TL'dir. Son olarak hizmetler sektörüne yönelik yatırımlar, stratejik yatırımların teşviki uygulamaları kapsamında değerlendirilmemektedir.

**Tablo:1. Yeni Teşvik Sistemine Göre İllerin Bölgesel Dağılımı**

Bölge	İller	İl Sayısı
1. Bölge	Ankara, Antalya, Bursa, Eskişehir, İstanbul, İzmir, Kocaeli ve Muğla	8
2. Bölge	Adana, Aydın, Bolu, Çanakkale, Denizli, Edirne, Isparta, Kayseri, Kırklareli, Konya, Sakarya, Tekirdağ ve Yalova	13
3. Bölge	Balıkesir, Bilecik, Burdur, Gaziantep, Karabük, Karaman, Manisa, Mersin, Samsun, Trabzon, Uşak ve Zonguldak	12
4. Bölge	Afyonkarahisar, Amasya, Artvin, Bartın, Çorum, Düzce, Elazığ, Erzincan, Hatay, Kastamonu, Kırıkkale, Kırşehir, Kütahya, Malatya, Nevşehir, Rize ve Sivas	17
5. Bölge	Adıyaman, Aksaray, Bayburt, Çankırı, Erzurum, Giresun, Gümüşhane, Kahramanmaraş, Kilis, Niğde, Ordu, Osmaniye, Sinop, Tokat, Tunceli ve Yozgat	16
6. Bölge	Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Hakkâri, Iğdır, Kars, Mardin, Muş, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak ve Van	15

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Türkiye’de yatırımların teşviki için sağlanan destek unsurları ve destekleme biçimleri aşağıda açıklanan şekli ile uygulanmaktadır (EB, 2018: 10-15):

**-KDV İstisnası:** Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yurt içinden ve yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat ile belge kapsamındaki yazılım ve gayri maddi hak satış ve kiralamaları için katma değer vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanmaktadır.

**-KDV İadesi:** Sabit yatırım tutarı 500 milyon Türk Lirasının üzerindeki Stratejik Yatırımlar kapsamında gerçekleştirilen bina-inşaat harcamaları için tahsil edilen KDV’nin iade edilmesidir. 2017-2018 yıllarında imalat sektöründe gerçekleştirilecek teşvik belgeli tüm yatırımlara ilişkin bina-inşaat harcamaları KDV iadesinden yararlanabilmektedir.

**-Gümrük Vergisi Muafiyeti:** YTB kapsamında yurtdışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için gümrük vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanmaktadır.

**-Vergi İndirimi:** Vergi İndirimi; gelir veya kurumlar vergisinin, yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşıncaya kadar indirimli olarak uygulanmasıdır. Bu destek, stratejik yatırımlar, büyük ölçekli yatırımlar ve bölgesel teşvik uygulamaları çerçevesinde düzenlenen teşvik belgeleri kapsamında sağlanır.

**-Faiz Desteği:** Yatırım Teşvik Belgesi (YTB) kapsamında kullanılan en az bir yıl vadeli krediler için sağlanan bir finansman desteğidir. Teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının %70’ine kadar kullanılan krediye ilişkin ödenecek faizin veya kâr payının belli bir kısmı Ekonomi Bakanlığınca karşılanmaktadır. Bu destek unsuru, stratejik yatırımlar, Ar-Ge ve çevre yatırımları ile 3., 4., 5. ve 6. Bölgelerde bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında yapılacak yatırımlar için uygulanır.

**-Yatırım Yeri Tahsisi:** YTB düzenlenmiş büyük ölçekli yatırımlar, stratejik yatırımlar ve bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar için Maliye Bakanlığınca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilebilir.

**-Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği:** YTB kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının belirli bir süre Bakanlıkça karşılanmasıdır. Büyük ölçekli yatırımlar, stratejik yatırımlar ve bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında düzenlenen teşvik belgeleri için uygulanır.

**-Sigorta Primi Desteği:** YTB kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işçi hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının 10 yıl süreyle Bakanlıkça karşılanmasıdır. Genel teşvik uygulamaları hariç olmak üzere, sadece 6. Bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için uygulanmaktadır.

**-Gelir Vergisi Stopajı:** YTB kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken gelir vergisi stopajının asgari ücrete tekabül eden kısmının 10 yıl süreyle terkin edilmesidir. Sigorta primi desteğinde olduğu gibi sadece 6. Bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için uygulanan bir destek

biçimidir. Aşağıda stratejik yatırımlar için sağlanan destekler bir bütün olarak tablo halinde verilmektedir.

**Tablo:2. Stratejik Yatırımlar İçin Sağlanan Destekler**

Destek Unsurları		Destek Oran ve Süreleri
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı (%)	50
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği		7 yıl (6. Bölgede 10 Yıl)
Faiz Desteği	İç Kredi	5 Puan
	Döviz	2 Puan
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği		10 yıl (Sadece 6. Bölgede Gerçekleştirilecek Yatırımlar)
Gelir Vergisi Stopajı Desteği		10 yıl (Sadece 6. Bölgede Gerçekleştirilecek Yatırımlar)
KDV İadesi		Sadece 500 Milyon TL ve üzeri yatırımlar için
KDV İstisnası		Var
Gümrük Vergisi Muafiyeti		Var
Yatırım Yeri Tahsisi		Var

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

### 3.1.1.1. Yatırım Teşvik Belgesi

YTB, yatırımın karakteristik değerlerini ihtiva eden, yatırımın belirlenen asgari şartlara uygun olarak gerçekleştirilmesi halinde üzerinde kayıtlı destek unsurlarından istifade imkânı sağlayan, Karar'ın amaçları doğrultusunda gerçekleştirilecek yatırımlar için düzenlenen bir belgedir. Teşvik belgesi müracaatları, tebliğle belirlenecek bilgi ve belgelerle Ekonomi Bakanlığına yapılır. Ancak, genel ve bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında yer alan ve sabit yatırım tutarı 10 milyon Türk Lirasını aşmayan, tebliğle belirlenecek yatırımlar için yatırımcının tercihine bağlı olarak yatırımın yapılacağı yerdeki yerel birimlere de müracaat edilebilir (EB, Yatırım Teşvik Belge Sistemi).

Ülkemizde YTB talepleri incelendiğinde üç husus öne çıkmaktadır. Bunlardan birincisi ekonomik daralma ve istikrarsızlığın yaşandığı dönemlerde belge talebinde düşüşler gözlemlenmiştir. Ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde yatırımların riski ve maliyeti yükseldiğinden yeni yatırım ve belge talebinin düşmesi beklenen bir durumdur. Kriz dönemlerinde yatırımların düşmesi ekonomide keskin daralmalara neden olmaktadır. Ülkeler bu daralmaların önüne geçmek amacıyla kriz dönemlerinde normal zamanlardan daha çok teşvik kullanmışlardır. Nitekim küresel krizde AB normal zamanlarda kullanılan teşviklerin çok daha fazlasını kullanmışlardır. İkincisi ise yatırımlara sağlanan devlet yardımlarının boyutudur. Örneğin daha önceleri Kaynak Kullanım Destekleme Primi (KKDP) ile uygulanan %60'lara varan hibe yardımlarının kaldırılması belge talebinde yarı yarıya düşüşe neden olmuştur (Hazine Müsteşarlığı, 2003: 133). Üçüncüsü ise coğrafi bölgelere göre alınan yatırım teşvik belgeleri büyük farklılıklar göstermektedir.

**Tablo:3.** Türkiye’de 01.01.2001 - 28.02.2018 Tarihleri Arasında Düzenlenen Yatırım Teşvik Belgeleri

Sermaye Türü	Belge Adedi	Sabit Yatırım (Milyon TL)	İstihdam
Yabancı Sermaye	3,524	270,425	319,537
Yerli Sermaye	58,541	621,104	2.035.117
Genel Toplam	62,065	891,529	2.354.654

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, <https://www.ekonomi.gov.tr/29.03.2018>

Tablo 2.2’de 2001-2018 döneminde ülkemizde düzenlenen yatırım teşvik belgeleri gösterilmektedir. Buna göre söz konusu dönemde verilen belge adedi 3.524 adedi yabancı sermaye olmak üzere toplam 62.065’dir. Bu belgeler kapsamında gerçekleşen yatırım tutarı 891.529 milyon TL olup teşvik belgesi kapsamında gerçekleşen yatırımlarla 2.354.654 istihdam sağlanmıştır.

### 3.1.2. Proje Bazlı Teşvik Sistemi

Kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler doğrultusunda ülkemizin mevcut durumda veya gelecekte ortaya çıkabilecek kritik ihtiyaçlarını karşılayacak, arz güvenliğini sağlayacak, dışa bağımlılığını azaltacak, teknolojik dönüşümünü gerçekleştirecek, yenilikçi, Ar-Ge yoğun ve yüksek katma değerli yatırımlar proje bazlı olarak desteklenmektedir. Bu bağlamda Bakanlar Kurulunca belirlenen 100 milyon ABD doları ve üzerindeki yatırım projeleri desteklenmektedir. Destek kapsamında bu tür projelere vergi, finansman, istihdam, yatırım yeri, izin, tahsis, ruhsat ve kamu alım garantisi gibi teşvikler sağlanmaktadır. Proje bazlı teşviklerin avantajları yanında desteklenecek yatırım projelerinin 100 milyon ABD doları gibi yüksek tutarlı olması bu destekten yararlanmayı zorlaştırmaktadır.

### 3.1.3. Cazibe Merkezleri

Bölgesel gelişmişlik farklarını azaltmak amacıyla 2017 yılında yürürlüğe konulan Cazibe Merkezleri Programı kapsamındaki Doğu ve Güneydoğu bölgesinde yer alan az gelişmiş 23 ilde kurulacak çağrı merkezleri ve veri merkezleri, kurulduğu bölgenin bölgesel teşviklerinden herhangi bir asgari yatırım tutarı şartı aranmaksızın yararlanı<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> İmalat sanayiinde, Tunceli, Bayburt, Ardahan, Gümüşhane, Iğdır, Erzincan illerinde asgari 2 milyon TL; Hakkâri, Bingöl, Kars, Siirt, Bitlis, Muş, Şırnak illerinde asgari 4 milyon TL; Ağrı, Batman, Elazığ, Adıyaman, Erzurum, Malatya, Mardin, Van, Diyarbakır, Şanlıurfa illerinde asgari 5 milyon TL tutarındaki projeler Cazibe Merkezleri Programı kapsamında desteklenmektedir.

### 3.2. Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşvikleri

Ekonomi politikası araçlarından biri dış ticaret politikası, dış ticaret politikası araçlarından birisi de ihracatın teşvik edilmesidir. Geçmişten günümüze ihracatı teşvik eden farklı uygulamalar söz konusudur. Bunların bir kısmı geçerliliğini yitirmiş bir kısmı ise halen uygulanmaktadır. İhracat teşvikleri, yurtiçi üretimi dış piyasadan gelen malların rekabetinden korumak ve ihracatı artırmak amacıyla uygulanan gümrük tarifeleri, devlet tarafından yapılan parasal destekleri içeren ihracatta prim sistemi, ihraç edilen mala ait ödenen vergilerin bir kısmının tekrar ihracatçıya ödendiği vergi iadesidir. Bunlara ilaveten yatırım ve üretimi finanse eden mali teşvikler ve aşağıda ayrıntılı bir biçimde açıklanan devlet yardımlarından oluşmaktadır.

#### 3.2.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Devlet yardımları, temel olarak bir mal veya hizmetin maliyetini düşürmeye yönelik devlet tarafından yapılan bir kaynak transferi olarak tanımlanmaktadır. Devlet yardımları ile kamu kaynakları ülke için faydalı görülen alanlara yönlendirilmektedir. Yardımlar belli bir üretim dalını ya da faaliyet konusunu teşvik etmek, rekabet gücünün artmasına katkıda bulunmak, kuruluş yerini etkilemek suretiyle belirli bir bölgenin gelişmesini sağlamak gibi amaçlarla yapılmaktadır. Sektörel ve bölgesel politika aracı olarak kullanılan devlet yardımları, aynı zamanda ihracatı geliştirmek için de kullanılmaktadır. Bu, belli bir malın üreticilerinin ihracata yönelmelerini teşvik ya da ihraç edilmekte olan bir malın üretimini teşvik yoluyla yapılabilir (Leblebici, 2002: 3-5). İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, işletmelerin ihracata yönelik faaliyetlerini üretim, pazarlama ve tanıtım aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarını sağlamaktır. Bu tür yardımlar, prensip olarak gelişmiş ülkeler uygulamalarına paralel olarak “*bir faaliyetin yapılması*” şartına bağlı olarak sağlanmaktadır (Ersan, 2012: 11). Ekonomi Bakanlığı tarafından yürütülmekte olan ihracata yönelik devlet yardımları, yurtdışına açılma sürecinde firmalara her safhada destek sağlanmasını amaçlamaktadır. Desteklerin nihai amacı ileri teknoloji düzeyine sahip ve katma değeri yüksek malların üretim ve ihracatını özendirme, desteklerin sistematığı incelendiğinde ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç aşamada gerçekleşmektedir.

##### 3.2.1.1. İhracata Hazırlık Aşaması

Bu aşamada ihracatı yeni öğrenen veya düzenli bir ihracatı olmayan KOBİ’lerin ihracatı ticari operasyonlarının bir parçası haline getirmeleri amacıyla ihracata aşinalık kazanmalarını sağlayacak mekanizmalar bulunmaktadır. Hazırlık aşamasında sağlanan devlet yardımlarından biri UR-GE, diğeri ise Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesidir.



### 3.2.1.2. Pazarlama Aşaması

Bu aşamada ihracat yapmayı öğrenmiş ve yurtdışı pazarlara ilk adımlarını atmış firmaların ihracatı ticari operasyonlarının süregelen bir parçası haline getirmeleri amacıyla yeni pazarlar bulmalarına veya mevcut pazarlarda kalıcı hale gelmelerine yönelik destekler sağlanmaktadır. Pazarlama aşamasında sağlanan destekler şunlardır:

- Pazar Araştırması, Rapor ve Yurtdışı Şirket Alım, Sektörel Ticaret ve Sektörel Alım Heyetleri, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Destekleri
- Yurtdışı Birim, Marka Tescil ve Tanıtım Desteği
- Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği
- Küresel Tedarik Zincirleri Yetkinlik Projeleri
- İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği ve Alıcı Kredisi Desteği
- Yurt Dışı ve Yurtiçi Fuar Desteği

### 3.2.1.3. Markalaşma Aşaması

Bu aşamada yurt dışı pazarlarda dağıtım kanallarını oluşturan özgün tasarımları ile buldukları pazarın dinamiklerine uygun markalı ürün sunma yetkinliğine ulaşan firmalara yönelik desteklerdir. Bunlar; 10 yılda 10 dünya markası hedefi ile ortaya atılan Marka-Turquality Desteği ve Tasarım Desteğidir.

**İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi:** Mal ihracatı yapan gerçek ve tüzel kişilerin ürünlerini yurtdışı pazarlarda daha etkin bir şekilde tanıtımını sağlamak amacıyla 2018 yılında uygulamaya konulan bir ihracat desteğidir. Buna göre son üç takvim yılı itibarıyla, her yıl ortalama 1 milyon ABD dolarının üzerinde ihracat yapmak şartıyla, firmaların mal ihracatı tutarının belirlenmesi ve bu tutarlar dikkate alınarak firma yetkililerine iki yıl süreyle hususi damgalı pasaport verilmektedir. Benzer bir teşvik sistemi hizmet ihracatçıları için de uygulanmaktadır.

### 3.2.2. Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları

Uluslararası ticarete hizmet gelirlerinin artırılması ve hizmet sektörünün dış piyasalarda rekabet gücünün geliştirilmesi amacıyla hizmet sektörünün tümüne değil döviz kazandırıcı hizmetler sektörlerine yönelik olarak uygulanan bir destek biçimidir. Zira hizmetler sektöründe yer alan bir kısım faaliyetler teşvik sistemine konu olmazken diğer bir kısmı belirli koşullara bağlanmıştır. Örneğin bir veya birkaç yerde gümrükleme ve sigortacılık hizmetlerinin de sunulduğu antrepo, elleçleme ve otomasyon hizmetlerini birlikte içeren, asgari toplam kapalı alanı 10.000 m2 olan entegre lojistik yatırımları için, UDB'dan alınmış L2 belgesinin yatırım süresi sonuna kadar ibraz edilmesi kaydıyla, teşvik belgesi düzenlenebilir.

### 3.2.3. Türk Eximbank Destekleri

Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek destek kuruluşu olan Türk Eximbank ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve

gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkân tanımaktadır. Türk Eximbank tarafından 2016 yılında ihracat sektörüne 22 milyar doları nakdi kredi ve 11 milyar doları sigorta/garanti imkânı olmak üzere toplam 33 milyar dolarlık destek sağlamıştır. Bu tutar, Türkiye ihracatının yaklaşık %23'üne tekabül etmektedir. Diğer taraftan, 2017 yılında bu desteğin 25,4 milyar doları nakdi kredi ve 14,4 milyar doları sigorta/garanti imkânı olmak üzere % 21'lik bir artışla toplam 39,8 milyar dolara yükseltilmesi hedeflenmiştir. Böylece, Türkiye ihracatının %26'sına destek sağlanmış olacaktır.

### 3.2.4. Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri

Serbest Bölgelerin kuruluş amaçlarından birisi de yatırımların ve ihracatın artırılmasıdır. Serbest Bölgeler ile Türkiye'nin diğer bölgeleri arasında yapılan ticarete dış ticaret rejimi hükümleri uygulanır. Başka bir deyişle, Türkiye'den serbest bölgeye satılan mallar ihracat rejimine, serbest bölgeden Türkiye'ye satılan mallar ise ithalat rejimine tabi olup, serbest bölge kullanıcıları Türkiye'den ihraç fiyatına (KDV'siz) mal ve hizmet satın alması mümkündür. Diğer taraftan, serbest bölge ile diğer ülkeler ve diğer serbest bölgeler arasında dış ticaret rejimi hükümleri uygulanmaz ve bu husus gümrük prosedürlerine tabi tutulmadan ihracat yapmak anlamına gelir.

### 3.2.5. Ekonomi Bakanlığınca Yürütülen Diğer Destekler

Bu kapsamda, dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek suretiyle ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmek amacıyla uygulanan Dahilde İşleme Rejimi (DİR); serbest dolaşımdaki eşyanın daha ileri bir safhada işlenmek, üzere geçici olarak ülke dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen ürünlerin tam veya kısmi muafiyet uygulanarak serbest dolaşıma girmesi anlamına gelen Hariçte İşleme Rejimi (HİR) ile ihracat desteklenmektedir.

### 3.2.6. Diğer Destekler

İhracatı geliştirmeye yönelik destekler yukarıda sayılanlardan ibaret değildir. Farklı kurum ve kuruluşlarca değişik şekillerde desteklenen uygulamalar aşağıda sıralanmaktadır.

**-Onaylanmış Kişi Statüsü (OKS):** Onaylanmış kişi statüsü; gümrük işlemlerinde güvenilirliğini kanıtlamış, belirli bir dış ticaret hacmine veya sabit sermaye yatırımına sahip, mali yeterliliği tasdik edilmiş, kayıtları izlenebilir olan kişilere tanınan ve gümrük ve dış ticaret faaliyetlerinde belli kolaylıkların tanınmasına imkân veren bir statüdür. Onaylanmış Kişi Statü Belgesi (OKSB) onaylanmış kişi statüsü tanınmış kişilerin bu statüyü kazandıklarını belgelendiren

bir sertifikadır. Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik, en az iki yıldır fiilen faaliyette bulunan gerçek ve tüzel kişilere gümrük mevzuatı kapsamında belirlenen basitleştirilmiş usuller, uygulama ve yetkilerden yararlanmak üzere A, B veya C sınıfı onaylanmış kişi statüsü tanınır.

**-Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS):** Türkiye’de eşya trafiğindeki bürokrasinin azaltılması, uluslararası taşımalarda gecikmelerden kaynaklanan mali yüklerin bertaraf edilmesi, tedarik zincirinin güven altına alınması, öngörülebilir bir dış ticaret ortamının elde edilmesi, güvenilir firmaların ödüllendirilmesi, gümrük denetimlerinin yüksek risk içeren eşyaya odaklanmasının sağlanması ve özel sektörün daha rekabetçi bir yapıya ulaşmasını sağlamak amacıyla 10 Ocak 2013 tarihinde YYS uygulaması hayata geçirilmiştir. Gerek OKS ve gerekse YYS araçları ile gümrük işlemleri ve uygulamaları basitleştirilerek ihracat yapan firmalara kolaylık sağlanmaktadır.

**-Dış Ticaret Şirketleri, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri:** İhracatı artırmak amacıyla küçük ölçekli firmaların bir araya getirilerek daha rekabetçi bir yapıya ulaştırmak amacıyla geliştirilen araçlardan birisi de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri uygulamalarıdır. Ödenmiş sermayeleri en az 2 milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında, FOB tutarı en az 100 milyon ABD doları veya eş değerdeki fiili ihracatı (transit ve bedelsiz ihracat hariç) gerçekleştiren anonim şirketlere Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsü verilmektedir. Bu tür şirketlere vergi, kredi kullanımı, gümrük mevzuatı ve devlet yardımları açısından önemli avantajlar sunulmaktadır. Sağlanan avantajlar bu çalışmanın kapsamını aşacağından ayrıntılara girilmemektedir.

**-Sınır Ticareti ve Sınır Ticaret Merkezleri:** Komşu ülkeler arasında özel anlaşmalara dayalı olarak yapılan sınır ticaretinde, ticaret yapılan illerde ekonominin canlandırılmasına, taşıma maliyetlerinin azaltılmasına ve bu bölgelerde istihdamın ve ihracatın artırılmasına yönelik uygulamalardan birisidir. Bütün mallar sınır ticaretine konu olmamakta; bu tür mallar ülke, sektör, ürün, menşe ve zaman sınırlamasına tabidir.

**-Vergi, Resim Harç İstisnası ile KDV İstisnası:** Bu bağlamda gelir, kurumlar vergisi ve harç istisnası ve ihraç edilen mala ya da ihraç kaydıyla yapılan satışlarda KDV istisnası sağlanmaktadır.

#### IV. Türkiye’de Yatırım ve İhracat Teşvikleri ile İlgili Kurum ve Kuruluşlar

Türkiye’de yatırım ve ihracat teşvik sistemine doğrudan ya da dolaylı olarak müdahil olan çok sayıda kamu kurumu ve özel sektör kuruluşları bulunmaktadır. Bu kuruluşların bir kısmı düzenleyici, bir kısmı denetleyici diğer bir kısmı ise finanse edici kuruluşlardır. Merkez Bankası Destekleri, Maliye Bakanlığı Destekleri, Gelir İdaresi Başkanlığı Destekleri, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Destekleri, Kültür ve Turizm Bakanlığı Destekleri, Kalkınma Bakanlığı Destekleri, Hazine

Müsteşarlığı Destekleri, Ekonomi Bakanlığı Destekleri, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Destekleri, İç İşleri Bakanlığı Destekleri, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Destekleri, TÜBİTAK Destekleri, SGK ve İŞKUR Destekleri, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Bakanlığı (KOSGEB) Destekleri, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Destekleri, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Destekleri, Türkiye İhracat Kredi Bankası (TÜRK EXİMBANK) Destekleri, Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Destekleri, Avrupa Birliği Hibe ve Destekleri, Valilikler, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği gibi kurumlar teşvik sisteminin içinde, teşvik sistemine dahil olan kurumlardan bazılarıdır.

Yukarıda belirtildiği gibi devlet teşviklerinin çok dağınık bir idari yapı içinde çok farklı yapılanmaya sahip kurum ve kuruluşlar tarafından uygulanıyor olması sağlıklı bilgi toplanmasını ve toplanan bilgilerin uyumlu hale getirilmesini zorlaştırmaktadır. Her ne kadar ihracat ve yatırım teşviklerinin Ekonomi Bakanlığı denetiminde olduğu düşünülse de desteklerin planlanması ve programlarının uygulanması sırasında yaklaşık yirmi ayrı kamu kuruluşu, doğrudan ya da dolaylı görev almaktadır. Bu durum teşvik sisteminde önemli sorunlar oluşturmakta yatırım ve ihracat yapan firmaların hangi kurumdan ne tür destek alacağı konusunda sorunlar yaşanmaktadır. Teşvik sistemi içerisinde bu denli fazla kurum ve kuruluş olmasına rağmen kurumlar arasında koordinasyonu sağlayacak bir üst kuruluşun olmaması teşvik sisteminin yürütülmesinde karmaşıklığa neden olmakta, sağlanan destekler amacına ulaşmamaktadır. Bu nedenle devlet yardımları konusundaki uygulamalarda etkinliğin sağlanması amacıyla, mevzuat hazırlama ve uygulama aşamasında ilgili birimlerle görüş alışverişinde bulunacak, ancak uygulamada tereddütsüz tek yetkili olabilecek bir yapıda olması savunulmaktadır. Sürekli ve sıkça değişen teşvik mevzuatı da teşviklerle ilgili sağlıklı kayıt tutulmasını engelleyici bir etken olmakta, programların uygulayıcısı durumunda olan kuruluşların da sıkça değiştirilmesi sonucu sistematik bir kayıt düzeni geliştirilememektedir. Bu durum teşvik sisteminin etkinliğini azaltmakta, sağlıklı bir fayda maliyet analizi yapılmasını zorlaştırmaktadır (Lelebici, 2002: 7; DPT, 2004: VI). Tüm bu işlemlerin sonucu olarak teşviklerle ilgili yapılan yeni düzenlemeler bir veri veya istatistiğe bağlı olmayıp muhtemelen el yordamı, tahmin ya da öngörülere dayanmaktadır.

#### **4.1. Teşviklerle İlgili Farklı Ülke Uygulamaları**

Farklı ülkelerde uygulanan devlet yardımlarında idari yapılanma büyük ölçüde ülkenin devlet yapısına göre belirlenmektedir. Buna göre, üniter devlet yapısına sahip olan ülkeler ile federatif yapıya sahip olan ülkeler arasında yardım uygulamalarına yönelik idari sistem farklı yapıdadır. Örneğin İngiltere’de devlet yardımı politikalarını belirlemekle görevli tek birim Ticaret ve Sanayi Bakanlığıdır. Federatif bir yapıya sahip olan Almanya’da ise, devlet yardımları federal hükümetin yanı sıra 16 eyalet ile belediyelerce uygulanmaktadır. Bölgesel

teşvikler ile ilgili uygulama Federal hükümetle işbirliği içerisinde Eyalet hükümetlerince yürütülmektedir. Başka bir ifadeyle üniter devlet yapısına sahip ülkelerde devlet yardımları merkezi yönetim tarafından yürütülürken federal yapıya sahip olan ülkelerde yerel yönetimlerce yürütülmektedir. Ülkemizdeki uygulamaların aksine bu tür ülkelerde sivil toplum kuruluşları ve yerel yönetimler sektörel ve bölgesel yardımlarda aktif rol almakta ve başarılı sonuçlar elde etmektedirler. Merkezi yönetimin masa başında bazı makroekonomik değişkenleri dikkate alarak geliştirdikleri teşvik programları başarısız olmaktadır (DPT, 2007: 60-70).

### **V. Türkiye’de Uygulanan Yatırım ve İhracat Teşvik Sisteminin Temel Sorun Alanları**

Bir ülkede uygulanan teşvik sisteminin temel amacı ekonomik büyüme yoluyla halkın refahını yükseltmektir. Bunun için de belirli kesimler için yeni kazanç ve rant alanları oluşturmak yerine hangi sektörlerin ne amaçla desteklendiği, desteklenen sektörlerin bölgesel gelişmeye, üretim artışına, teknolojik düzeyine, rekabetçi yapıya, verimliliğe ve dış ticaret açığına ne ölçüde katkı yapacağına net bir biçimde ortaya konulması gerekir. Aksi takdirde teşvikler uzun dönemde ekonomiye önemli maliyetler yükleyecektir. Örneğin cari işlemler açığını azaltmak için rekabetçi olmayan firma ya da endüstrinin desteklenmesi doğal olmayan bir gelişimi ifade eder ve uzun vadede ekonomik kazanç sağlamaz. Bu durum aynı zamanda desteklenen firmanın yardıma bağımlı hale gelmesine neden olmaktadır. Oysa AB’de yardımlar *bir kez ve son kez yardım* temelinde işlemektedir.

Teşvik nedeniyle bütçe gelirleri ile finanse edilen kıt kamu kaynaklarının etkin olmayan alanlara yönlendirilmesi bir yandan kaynak israfına neden olunurken diğer taraftan gelir dağılımını da olumsuz etkilemektedir. Zira teşvikler yoluyla kamu kaynakları belirli sektörlerle, bölgelere ve kişilere gelirin yeniden dağılımı şeklinde tezahür etmektedir. Teşvikler için yapılan ödemeler genel bütçeden karşılandığından verilen teşvik kadar bütçe açık vermekte, ortaya çıkan bu açıklar ya yeni vergilerle veya borçlanma ile finanse edilmektedir. Bu nedenle verilen her teşvikin ekonomik bir maliyeti olduğu dikkate alınarak teşvik dolayısıyla elde edilecek ekonomik ve sosyal kazanımların en azından bütçe giderlerini telafi edecek biçimde uygulanması gerekmektedir.

Türkiye’de 1980’lerden sonra ihracata yönelik devlet yardımları ile genişleyen teşvik sistemi 2000’li yıllara gelindiğinde Ar-Ge, KOBİ, istihdam, çevre, bölgesel gelişme gibi çok çeşitli alanlara yayılmış ve yatırım teşvikleri ile bu alanlardaki teşviklerin birbirlerinin tamamlayıcıları olmaları amaçlanmıştır. Son yıllarda hızla özelleştirilen imalat sanayii tesislerinin de etkisiyle özel sektör ağırlıklı ekonomi içinde teşvikler devletin en önemli piyasaya müdahale araçlarından biri konumuna gelmiştir. Ancak serbest piyasada yönlendirme gücü olduğu düşünülen teşviklerin farklı alanlarda uygulanması, farklı kurumların teşvik sistemine girmesine sebep olmuştur. Böylece daha önceki yıllarda tek bir

uygulamacı kuruluşun uhdesinde olan teşvikler bir çok sorumlu kuruluşun sisteme dahil edilmesiyle başta yatırımlar olmak üzere ekonominin genelinde teşviklerin maliyetini artırmış ve teşviklerin etkinliğini azaltarak teşviklerden beklenen faydanın azalmasına neden olmuştur (Eser, 2011:80). Nitekim farklı mevzuat kapsamında, çok sayıda kurum ve kuruluş tarafından yapılan münferit düzenlemelerin ortaya çıkardığı olumsuzlukları gidermek amacıyla 2010 yılında 6015 sayılı “Devlet Desteklerinin İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun” çıkarılmıştır. Bu kanunla teşvik sisteminde bütünlük sağlama yanında, AB devlet yardımları kurallarına uygun bir yapı oluşturulması amaçlanmıştır. Yine bu kanunla tarım, balıkçılık ve hizmet sektörleri dışında bütün devlet yardımları kanun kapsamına alınmıştır.

Taylan Erten Türkiye’deki teşvik sistemini şu şekilde özetlemektedir (Erten, 2008): “...Birbirinden kopuk, stratejik bütünlükten yoksun, hedef ve amaçları dağınık, çok başlı bürokrasinin elinde "çarçur olan" kaotik bir teşvik yapısı. Her şeyi teşvik ederek sonuçta hiçbir şeyi teşvik etmeyen bir teşvik yapısı... Herkesin peşinde koşup da asla memnun olmadığı; arada memnun olanlar varsa da, istisna kaldığı bir teşvik yapısı...”

Dokuzuncu Kalkınma Planında belirtildiği gibi Türkiye’de teşvik sisteminde etkin destek araçlarının bulunmayışı, karmaşıklık, mükerrerlik, eşgüdüm eksikliği ve performans izleme mekanizmalarının yetersizliği gibi konular önemini korumaktadır (Dokuzuncu Kalkınma Planı, 2006: 22).

## VI. Genel Değerlendirme ve Sonuç

Günümüz dünyasında ülkeler, uluslararası ticaretin bir üyesi olarak dünya ve bölge ölçeğinde çeşitli ekonomik birlikler oluşturmuş, başta teşvik sistemleri olmak üzere ekonomi politikalarını ve kurumlarını bağımsız bir biçimde değil, bu kuruluşların düzenlemeleri doğrultusunda şekillendirmişlerdir. Ülkemizde uygulanan teşvik politikaları da uluslararası ticareti düzenleyen Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Avrupa Birliği (AB), Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ve diğer ikili ve çok taraflı anlaşmalar çerçevesinde tasarlanmıştır. Genel olarak ülkemizde uygulanan yatırım ve ihracat teşvik uygulamaları, aksayan yönleri ve politika önerileri ile ilgili tespitlerimiz aşağıda sıralanmaktadır.

### *Yatırım Teşvik Uygulamaları İle İlgili Tespit ve Öneriler*

- Türkiye, ekonomisinin büyüklüğüne göre dünyada hemen her alanda, en çok teşvik ve hibe programı uygulayan ülkelerden biri olmasına rağmen, temel göstergeler dikkate alındığında bu uygulamalar çıktıya dönüşmemiştir. Bu durum teşviklerin tek başına değil, diğer yapısal önlemlerle birlikte uygulanması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

- Güçlü bir ekonomik yapı oluşturmak amacıyla uygulanan teşvik sistemi karmaşık bir yapıya sahiptir. Özellikle işçi ve işverene farklı bağımsızlık getiren istihdamla ilgili teşvikler yeniden gözden geçirilmeli, daha basit ve sade hale getirilmelidir. Konjonktürel olarak sağlanan yeni teşvikler öncekilerini kadük hale getirmemelidir.

- Her ülkenin ekonomik, sosyal sorunları ve koşulları farklı olduğundan teşvik uygulamalarının da farklı olması gerekir. Yerel koşullar dikkate alınmadan model alınan gelişmiş ülke teşvik uygulamaları başarısızlıkla sonuçlanabilmektedir.

- Türkiye’de teşvik uygulamaları siyasi otoritenin kararlarından büyük ölçüde etkilenmektedir. Özellikle seçim öncesi dönemlerde genişlemeci maliye politikası aracı olarak en fazla teşvikler uygulanırken verilen teşvikler çoğu zaman ekonomik etkinlikten uzak olup üretken alanlar yerine siyasal tercihleri yansıtmaktadır. Bu yönüyle teşvikler en çok speküle edilen konuların başında gelmektedir.

- Teşvik sistemine dahil çok sayıda kurum-kuruluş olmasına rağmen kurumlar arası koordinasyon eksikliği söz konusu olduğundan izleme, değerlendirme ve performans sonuçları sağlıklı bir biçimde ölçülememektedir. Teşvik sistemindeki çok başlı kurumsal yapı denetimde etkinliği zayıflatmaktadır.

- Çoğu dolaylı vergilerden oluşan bütçe gelirlerinin önemli bir kısmı teşviklere aktarıldığından bütçe dengesi olumsuz etkilenmekte, açık bütçe nedeniyle yeni finansman ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan finansman açığı yeni vergilerle ya da mevcut vergilerin artırılması ve yeni borçlanma ile telafi edilmektedir. Böyle olunca teşvik sisteminin işleyişi, *vergi al teşvik ver* ya da *borçlan teşvik ver* raddesine gelmektedir.

- Tasarruf sorunu olan bir ülke olarak yetersiz olan kaynakların verimsiz alanlara yönlendirilmesi kamu harcamalarını artırıp faiz oranlarının yükselmesine neden olmaktadır. Kalkınma planlarında ve yıllık programlarda belirtilen genel ekonomik hedeflere hizmet etmeyen teşvikler kaynak israfından başka bir şey değildir.

- Verimlilik ilkelerine riayet etmeksizin verilen teşviklerle elde edilen kazanımlar şeffaf ve ölçülebilir olmadığından teşviklerin etkinliği tam olarak ortaya konulamamaktadır. Örneğin verilen teşviklerin ekonomik büyümeyi, istihdamı, ihracatı, kapasite kullanım oranlarını ve diğer makroekonomik değişkenleri ne ölçüde etkilediği tam olarak bilinmemektedir.

- Teşvikler her şeyden önce devlet için bir gider, kullanan kişi ya da firmaya bir gelir transferi anlamına gelmektedir. Zaman zaman aynı kullanıcı birden fazla teşvikten faydalandığından gelir dağılımı bu teşvikleri kullananların lehine, kullanmayanların aleyhine bozulmaktadır. AB düzenlemelerine göre bir firma devlet yardımı aldığı anda 10 yıl geçmedikçe aynı türden bir daha yardım alamamaktadır.

- Binlerce sayfalık geniş mevzuat ve “*süper teşvik*” adı altında çok sık değişen ve çok tercihli teşvik sistemi konuyu teknik hale getirmekte, normal kullanıcı yerine uzman kullanıcı profilini gerektirmektedir. Bu durumu aşmak amacıyla bazı ticaret odaları kurum bünyesinde *teşvik masası* olarak ayrı bir yapılanmaya gitmişlerdir.

- Yatırımdan-üretim, ihracattan-istihdama çok farklı alanlarda ekonomik büyüklük olarak ülke ölçeğinin üzerinde büyük miktarlarda teşvik verilmesine rağmen ne yatırımlar-ne üretim; ne ihracat-ne de istihdamda olması gereken ya da beklenen düzeyde artış görülmemiştir. Konu içerisinde belirtildiği gibi 2001-2018 döneminde en fazlası 2017 yılında olmak üzere 891,529 milyon TL teşvik belgesine sahip yatırımlarla geçen 18 yıl içerisinde ortalama yılda 130 814, toplamda 2.354.654 istihdam sağlanmıştır. Türkiye’de toplam istihdamın 28 milyon olduğu dikkate alındığında istihdamın yaklaşık %11’ine karşılık gelmektedir. Bu oldukça düşük bir orandır.

- Yatırım teşvik belgelerinde asgari koşullar hafifletilmeli, çok sayıda firmanın bu destekten faydalanması sağlanmalıdır. Örneğin genel teşvik sisteminde I. ve II. Bölgelerde 1 milyon TL, III., IV., V. ve VI. Bölgelerde 500 bin TL olan asgari yatırım tutarı çok yüksektir. Bu tutarlar ülkemizde ortalama işletme büyüklüğünün çok üzerindedir.

- Nihayetinde teşviklerle ulaşılmak istenen kısa, orta ve uzun vadeli amaçlar ve bu amaçlara ulaşırken kullanılan araçlar açıkça ortaya konulmalıdır.

#### ***İhracat Teşvik Uygulamaları İle İlgili Tespit ve Öneriler***

- Çok farklı isimlendirmeler altında büyük meblağlara ulaşan teşviklere rağmen ihracatta belirgin bir sıçrama yaşanmamış, dünya ölçeğinde bilinirliği yüksek markalar çıkarılamamıştır. Proje bazlı desteklerin bu tür markaların oluşmasına katkı sağlayacağı beklenmektedir.

- İster yatırım ister ihracat olsun, sayıları 25’i aşan uygulamacı/denetleyici/destekleyici/finanse edici kurum ve kuruluş tarafından yürütülmekte olan teşviklerin şeffaflığı, etkinliği, koordinasyonu, denetimi ve sonuçlarının karşılaştırılabilirliği sağlanamaz.

- İhracat teşviklerinden KOBİ’ler yerine ağırlıklı olarak büyük ölçekli firmalar yararlanmaktadır. Oysa Türkiye’de istihdamın çok büyük bir kısmını KOBİ’ler oluşturmaktadır. Küçük ölçekli firmaların ihracata katılımı yükseltilmeden büyük ölçekte ihracat artışı sağlanamaz.

- Türk Eximbank tarafından ihracatın %40’ı finanse edilmektedir. Bu kaynak ağırlıklı olarak büyük firmalar tarafından kullanılmaktadır. KOBİ’lerin teminat sorunu ihracatta finansmana erişimi zorlaştırmaktadır. Kredi Garanti Fonu uygulamaları kredi artışına neden olurken teminat sorununu hafifletmektedir.

- Yurtdışından alınan bir malın yurtiçi üretimini sağlamak ve böylece cari açığı azaltmak amacıyla teşviklerin kullanılacağı hedeflense de rekabetçi olmayan sektörlerin teşviklerle desteklenmesi bir yere kadar mümkün olmaktan uzun vadeli olamamaktadır. Zira teşviklerle ayakta durabilen firmalar, teşviklerin sona ermesiyle faaliyetlerini sürdürmede zora düşebilirler.

- İhracatı teşvik etmek amacıyla geliştirilen Onaylanmış Kişi Statüsü ve Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü uygulama koşulları ağırdır. Bu koşulları sağlayan firma sayısı çok fazla değildir. Küçük ölçekli firmalar basitleştirilmiş usulden faydalanamamaktadırlar.



- Mal ve hizmet ihracatını destekleyen devlet yardımları daha basit hale getirilmelidir. Ekonomi için kritik öneme sahip ürünler ve hangi aşamada destek verileceği büyük önem taşır. Özellikle hazırlık aşamasında verilen desteklerden daha çok ihracatçının faydalanması sağlanmalıdır.

- İhracatı teşvik etmek amacıyla 2017/9962 sayılı “İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Karar” 2018 yılında uygulamaya konulmuştur. Ne var ki *Hususi Pasaport Uygulama* koşullarını sağlayan firma sayısı azdır. Bu uygulama, çok sayıda küçük firma yerine büyük firmalara avantaj sağlamaktadır.

- İhracatta 2023 hedeflerinin yakalanabilmesi için daha önceki teşvik politikalarından farklı olarak her sektörün değil teknoloji düzeyi ve katma değeri yüksek malların üretimine yol açacak sektörler teşvik edilmelidir. Aksi halde ileri teknoloji ürünlerin ithalatı artmaya ve ihracatın birim fiyatı düşmeye devam edecektir.

- Farklı bölge ve illerdeki çoğu ihracatçı, hangi ürün için ne tür destek sağlandığından habersizdir. Desteklerle ilgili farkındalığı artırmak amacıyla farklı iletişim araçları yoluyla geniş bir bilgilendirme ve tanıtım faaliyeti uygulanmalıdır. Bu bağlamda Ticaret Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları aktif bir biçimde rol almalıdırlar.

### Kaynaklar

- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2004.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Dokuzuncu Kalkınma Planı Devlet Yardımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2007.
- Ecer, E. Günday (2010) Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları Politikası, Maliye Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı Araştırma ve İnceleme Serisi:3, Ankara.
- Ekonomi Bakanlığı Yatırım Teşvik Sistemi  
Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi  
Ekonomi Bakanlığı (2018), Yatırım Teşvik Sistemi, Yatırımlarda Devlet Yardımları, Ocak 2018.
- Ersan, Alper (2012) İstanbul Ticaret Odası, İhracatta Devlet Yardımları, Yayın No:2011-20.
- Erten, Taylan, “Teşvik sistemi yenilenecekse...”, Dünya Gazetesi, 23.04.2008.
- Eser, Emre (2011) Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Sistemleri ve Mevcut Sistemin Yapısına Yönelik Öneriler, DPT İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Nisan 2011, Ankara.
- Hazine Müsteşarlığı (2003) “Türk Sanayinin Gelişimi ve Teşvikler”, Hazine Dergisi Cumhuriyetin 80. Yılı Özel Sayısı, Ankara.
- Hazine Müsteşarlığı (2017) Türkiye’de Devlet Destekleri ve Rekabet Koşullarına Etkileri, 14 Mart 2017.

- Leblebici, Fatih (2002) Devlet Yardımları Uygulamasının Maliyeti ve Ekonomik Göstergelerle Mukayesesi, DPT, Yayın No: 2663, Aralık.
- Takım, Abdullah (2017), Türkiye'nin Temel Ekonomik Sorunları Politik Aktörler, Tarihsel Veriler ve Öngörüler, Ekin Yayınevi, Bursa.
- T. C. Kalkınma Bakanlığı, (2006), 9. Kalkınma Planı (2007-2013), Ankara, [www.kalkinma.gov.tr/Pages/.../kalkinmaplanlari](http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/.../kalkinmaplanlari).
- Türk Dil Kurumu, <http://www.tdk.gov.tr/28.03.2018>.
- 6015 sayılı Devlet Desteklerinin İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun, Kabul Tarihi: 13.10.2010.
- Yavan, Nuri (2011) Teşviklerin Bölgesel ve Sektörel Analizi: Türkiye Örneği, Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayınları, Yayın No:27.

## GENİŞLETİLMİŞ ÇEVRESEL KUZNETS EĞRİSİNİN TÜRKİYE İÇİN YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ\*

Ahmet GÜNEY\*\*

Alınış Tarihi: 06 Mayıs 2018

Kabul Tarihi: 13 Haziran 2018

**Öz:** Bu çalışma, gelir ve CO<sub>2</sub> emisyon miktarı arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkinin varlığını, ekonomik gelişme ile çevresel bozulma arasında ters U şeklinde bir ilişki olduğunu iddia eden genişletilmiş Çevresel Kuznets Eğrisi (EKC) hipotezi kapsamında ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. İlave olarak enerji tüketiminin, finansal gelişmenin ve sanayi sektörün payının CO<sub>2</sub> emisyonuna etkisi de ayrıca incelenmiştir. Türkiye ekonomisinin 1960-2016 dönemi yıllık verilerinin kullanıldığı çalışmada, regresyon modeli gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır testi (ARDL) ve hata düzeltme modeli (ECM) yöntemleri ile tahmin edilmiştir. Sonuçlar Türkiye’de hem kısa hem de uzun dönemde; enerji tüketiminin, finansal gelişmenin ve sanayi sektörünün CO<sub>2</sub> emisyonunu artırdığını göstermiştir. Ayrıca, EKC hipotezinin her iki dönemde de geçerli olduğu, diğer bir ifadeyle kişi başına düşen CO<sub>2</sub> emisyon miktarı gelir düzeyi bir noktaya kadar yükselirken yükseldiği, bir eşik değerden sonra ise gelir artışına rağmen azalışa geçtiği anlaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Çevresel Kuznets Eğrisi, CO<sub>2</sub> Emisyon, Enerji Tüketimi, Finansal Gelişmişlik, Sanayi Payı

### A REASSESSMENT OF THE EXTENDED ENVIRONMENTAL KUZNETS CURVE FOR TURKEY

**Abstract:** The study aims to detect long-run and short-run relationship between CO<sub>2</sub> emissions and income in the context of the expanded version of Environmental Kuznets Curve (EKC) hypothesis which shows the existence of an Inverted U-shape relationship between environmental degradation and economic development. Moreover, effects of the energy consumption, financial development and industrial share on CO<sub>2</sub> emissions were examined as well. The study covers the period of 1960-2016, used annually data of Turkey, and Autoregressive Distributed Lag (ARDL) bounds test and Error Correction Model were applied to estimate regression model. The results show that energy consumption, financial development and industrial share increase environmental degradation in the case of Turkey both short-run and long-run. In addition, The EKC hypothesis is valid in two run, it implies that per capita CO<sub>2</sub> increase with an increase in per capita income to threshold value (turn point), although income continue to upward, per capita CO<sub>2</sub> goes down.

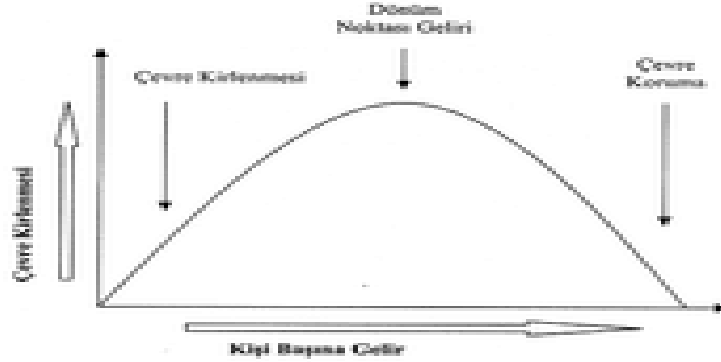
**Keywords:** Environmental Kuznets Curve, CO<sub>2</sub> Emissions, Energy, Financial Development, Industrial Share

\* Bu çalışma 26-28 Nisan 2018 Tarihlerinde Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından düzenlenen 1. Uluslararası Politik, Ekonomik ve Finans Kongresinde sunulan tebliğden türetilmiştir.

\*\* Dr. Öğretim Üyesi, Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü

### I.Giriş

Kuznets eğrisi (1955) aslında ülkelerin gelir düzeyleri ile gelir adaletsizliği arasında çan eğrisine benzer şekilde bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Kuznets ülkelerin zenginleşme aşamalarının ilk dönemlerinde gelir artışlarının gelir adaletsizliğini artırdığı ve bir eşik değerden sonra gelirdeki artış sürmesine rağmen gelir adaletsizliğinin azalacağını ifade etmiştir. Ancak gelir düzeyi ile çevresel bozulma arasında da çan eğrisine veya daha sık kullanılan ters U şekline benzer bir ilişkinin ortaya çıkması neticesinde, bu kavram çevre ve enerji ekonomisi literatüründe ödünç olarak kullanılmaktadır. İlk izlerine Grosman ve Krueger (1991) NAFTA birliğinin çevre üzerindeki potansiyel etkilerini değerlendirdiği çalışmasında rastladığımız Çevresel Kuznets Eğrisi (EKC) hipotezi özetle şunu ifade etmektedir. Ülkelerin gelir düzeyleri artıkça çevresel bozulma bir noktaya kadar yükselmekte ancak bir dönüm noktası olarak anılan bir noktadan sonra gelir artışları devam etmesine rağmen çevresel bozulma giderek azalmaktadır. Gelir ve çevresel bozulma arasında, ülkenin ekonomik gelişmesinin başlangıç dönemlerinde arasında pozitif belirli bir gelir seviyesinden sonra ise negatif bir ilişkinin varlığını ifade etmektedir. Ters U şeklinde bir ilişkinin varlığını iddia eden bu hipotez literatürde EKC olarak anılmaktadır.



Şekil 1: Çevresel Kuznets Eğrisi (EKC)

Sanayi devrimden sonra dünya üzerinde çevresel bozulma oranlarının giderek arttığı, hatta küresel anlamda iklim değişikliklerine yol açacak noktaya geldiği artık kaçınılmaz bir gerçektir. Bu gerçekliğin neden olduğu yüksek farkındalık ülkelerin çevre kirliliğini azaltıcı tedbirler almasını zaman zaman zorunlu kılmıştır. Günümüzde Kyoto protokolü gibi bir çok uluslararası anlaşmalar bu farkındalığın önemli dışavurumlarıdır. Pratik hayatta yaşanan bu gelişmelerin sebepleri arasında sayabileceğimiz bir çalışmada akademik alanda yapılan teorik ve ampirik çalışmalardır. Literatürdeki çalışmalara bakıldığında

ekonomik gelişme ile çevresel bozulma arasındaki ilişkiler daha çok EKC kapsamında incelendiği anlaşılmaktadır.

Enerji kullanımı ekonomik ilerlemenin olmazsa olmazları arasında yer almaktadır. Ülkelerin üretim ve tüketim faaliyetlerinin çeşitlerini ve büyüklüklerini doğrudan etkileme gücüne sahip bir etkidir. Ülke ekonomilerinin dışa açıklık derecesindeki yükselişlerinde çevresel kirliliği artırma potansiyeline sahip olduğu da bilinmektedir. Finansal gelişmelerinde çevresel kirlilik üzerinde pozitif ve negatif etkisi farklı kanallar üzerinden olabilmektedir. Finansal gelişmelerin çevresel kirliliği artırdığını iddia eden yaklaşımlar bu beklentilerini temelde 3 kanalla açıklamaktadır. İlk olarak; güçlü ve etkin bir finansal yapıya sahip ülkelerde riskler daha düşük olması nedeniyle finansal maliyetler azalmaktadır. Finansal maliyetlerin düşüklüğü yeni projelere yatırımları tetiklemekte ve nihayetinde yatırımlar ile birlikte artan enerji tüketimi çevresel kirliliği artıracaktır. İkinci olarak iyi işleyen bir finans piyasası doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye akışını hızlandırmakta ve ekonomik büyümenin artmasına, enerji kullanımının ve nihayetinde  $CO_2$  emisyon miktarının yükselmesine yol açabilmektedir. Son olarak ise ülkelerde finans kurumlarının sayısının ve etkinliğinin artması, tüketicilerin daha düşük maliyetlerle bankacılık sisteminden borçlanabilmesine olanak sağlamaktadır. Daha cazip hale gelen borç alma sistemi tüketicilerin daha fazla mal tüketebilmelerini sağlayarak,  $CO_2$  emisyon miktarına katkı yapabilmektedir (Zhang,2011:2197).

Bu çalışma Türkiye de, EKC hipotezi testinin yanı sıra; finansal gelişmişliğin, enerji kullanımının ve sanayi sektörünün büyüklüğünün çevre kirliliği üzerindeki uzun ve kısa dönem etkisi araştırılmaktadır. Altı kısımdan oluşan çalışma, ikinci kısımda EKC üzerine yapılan ampirik çalışmalara, üçüncü kısımda modelin tanıtımına, dördüncü kısımda kullanılan ekonometrik yöntem ve veri setinin açıklanmasına, beşinci kısımda tahmin sonuçlarına ve son kısımda ise sonuçların değerlendirilmesine yer verilecek şekilde tasarlanmıştır.

## II.Literatür Taraması

Ekonomik gelişmelerin çevresel etkilerini araştıran çalışmaların temeli Grosman ve Kruger (1991)'in çalışmalarına dayandırılmaktadır. EKC hipotezinin doğuşu olarak nitelendirilen bu çalışmada, Kuzey Amerikan Serbest Ticaret Anlaşmasının (NAFTA) çevreye etkilerini bir rapor olarak hazırlamış. Çalışmada, NAFTA ülkelerinde iki değişken arasında ters U şeklinde bir ilişkiye rastlanılmıştır. Başar ve Temurlenk (2007), Türkiye'nin 1950-2000 dönemini inceledikleri çalışmalarında EKC'nin geçerli olmadığı ve gelir düzeyi ile  $CO_2$  miktarı arasında ters N şeklinde bir ilişki belirlenmiştir.

Tamazian vd. (2009) finansal ve ekonomik gelişmişliğin BRIC ülkelerinde çevresel kalitenin belirleyicisi olduğunu, finansal serbestleşmenin ve dışa açıklığında  $CO_2$  emisyonunu azalttığını ve EKC hipotezinin geçerli olduğunu göstermişlerdir. Yang vd. (2015) Çin'in 29 vilayeti üzerinde yedi farklı çevre kirliliği göstergesi üzerinde EKC hipotezinin test edildiği çalışmalarında, hipotezin geçersiz ve  $CO_2$  ile gelir arasında pozitif lineer bir ilişkiye rastlanılmıştır. Hao (2016) ise Çin'in 29 vilayeti üzerine 1995-2012 dönemi için yaptığı araştırmasında kişi başına düşen kömür tüketimi ile gelir arasında EKC ilişkisinin geçerli olduğu görülmüştür. Zhang (2011), finansal gelişmişliğin  $CO_2$  emisyon üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmada birden fazla finansal gelişmişlik göstergesi, GDP ve doğrudan yabancı yatırım (FDI) değişkenlerini ayrıca modellerinde açıklayıcı değişken olarak kullanmıştır. Bulgular Çin'de finansal gelişmişliğin çevresel kirliliği artırdığını göstermiştir. Saboori ve Sulaiman (2013) çalışmalarında ASEAN ülkelerinde enerji tüketiminin  $CO_2$  emisyon miktarını kısa ve uzun dönemde artırdığını ve EKC hipotezinin Tayland ve Singapur ülkelerinde geçerli olduğunu göstermişlerdir. Ozturk ve Acaravci (2013) çalışmalarında, Türkiye ekonomisinde EKC hipotezinin geçerliliği ve finansal gelişme, ticari açıklık, ekonomik büyüme ve enerji tüketiminin çevre kirliliğine etkisi 1960-2007 dönemi için araştırılmıştır. ARDL ve ECM yöntemleri kısa ve uzun dönemli esnekliklerin tahmin edildiği çalışmanın sonuçları uzun dönemde dışa açıklığın  $CO_2$  emisyon miktarını artırdığını, finansal gelişmişliğin herhangi bir etkide bulunmadığını ve EKC hipotezinin geçerli olduğunu ortaya koymuştur. Shahbaz vd. (2013a), Malezya da ekonomik gelişme ve enerji kullanımının çevre kirliliğini artırdığını ancak finansal gelişmişliğin ise azalttığını göstermiştir. Shahbaz vd. (2013a) diğer çalışmalardan farklı olarak finansal gelişmişlik düzeyinin karesini bağımsız değişken olarak modelde yer vermiştir. Zhang ve Zhao (2014) çalışmalarında Çin'in 28 vilayeti üzerinde EKC hipotezini ve özellikle gelir dağılımının çevre kirliliği üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Çalışmanın bulguları, sanayi sektörünün payı, enerji yoğunluğu, şehirleşme oranı, gelir ve gelir eşitsizliğinin kirliliğe yol açtığını ortaya koymuştur. Javid ve Sharif (2016) çalışmalarında, Pakistan ekonomisinin 1972-2013 dönemi için EKC hipotezinin geçerliliği ve enerji tüketiminin, finansal gelişmişliğin ve ticari açıklığın  $CO_2$  emisyon miktarı üzerindeki etkisi ARDL yöntemi ile araştırılmıştır. Bulgular, Pakistan'da hem kısa hem de uzun dönemde EKC hipotezinin geçerli olduğunu, finansal gelişmişliğin ve enerji kullanımının  $CO_2$  üzerinde pozitif etkide ancak dışa açıklığın çevre kirliliğine herhangi bir etkide bulunmadığını ortaya koymuştur. Charfeddine ve Khediri (2016) EKC ilişkisini doğrulamış ve finansal gelişme ile  $CO_2$  emisyonu arasında ters U şeklinde bir ilişkinin varlığı doğrulanmıştır. Ayrıca elektrik tüketiminin, şehirleşmenin ve ticari açıklığın çevrenin kalitesine katkı yaptığı gösterilmiştir. Zaman vd. (2016) çalışmalarında dünyanın farklı bölgelerinden oluşturulan 34 ülke üzerine test ettikleri EKC hipotezini doğrulamışlardır. Diğer taraftan,

incelenen bölge ülkelerinde turizm sektörünün gelişimi, sabit sermaye yatırımlarının artışı ve enerji kullanımının yaygınlaşmasının çevresel kirliliğe yol açtığını göstermiş ve söz konusu ülkelerde çevre dostu projelerin hayata geçirilmesi gerektiği önerilmiştir. Özokçu ve Özdemir (2017) çalışmalarında, EKC hipotezinin geçerliliği iki model üzerinden test edilmiştir. İlk modelinde yüksek gelir grubunda yer alan 26 OECD ülkesi için ikinci modelinde ise 52 gelişmekte olan ülke ekonomileri için EKC test edilmektedir. Her iki modelde ülkelerin 1980-2010 dönemi verileri kullanılarak panel veri seti tahmin yöntemleri kullanılmıştır. Kişi başı  $CO_2$  emisyon miktarı ile kişi başı GDP'nin temel, kişi başı enerji kullanımının ilave açıklayıcı değişkenler olarak yer alan kübik modellerin her ikisi de EKC hipotezini doğrulamamaktadır. Temel değişkenli modeller ters N, ilave değişkenli modeller 26 ülke için ters N ve 52 ülke için ise N şeklinde bir eğri doğrulanmıştır. Çalışmada enerji kullanımının tüm durumlarda anlamlı bir etkiye sahip olduğunun altı çizilmiştir. Katircioğlu ve Taşpınar (2017) çalışmalarında, EKC hipotezinin geçerliliğini Türkiye'nin 1960-2010 dönemi için DOLS ve ECM yöntemleri ile test edilmiştir. Yazarlar geleneksel EKC hipotezinin testi yanında özellikle 1980'li yıllardan sonra finans piyasalarının yükselen gelişiminin acaba Türkiye'de çevresel kirliliği etkileyip etkilenmediğini araştırmıştır. Çalışmada literatürde yer alan 5 farklı finansal gelişme göstergesinden hareketle oluşturdukları finansal gelişme endeksini oluşturdukları karesel regresyon modellerinde doğrudan ve diğer değişkenlerle etkileşimli haliyle yer verilmiştir. Etkileşim değişkenlerin açıklayıcı birer değişken olarak modellerde yer alması ve yeni bir finansal gelişmişlik endeksinin oluşturulması çalışmanın diğerlerinden farkını göstermiştir. Bulgular Türkiye'de ilgili dönemde EKC hipotezinin geçerli ve aynı zamanda finansal gelişmenin de çevresel bozulma üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Moghadam ve Dehbashi (2018), İran da; EKC'nin geçersiz olduğunu, finansal gelişmişliğin çevresel kirliliği artırdığını ancak ticari açıklığın ise çevre kirliliğini azalttığını göstermiştir.

Literatüre yer alan çalışmalar; uygulanan ülke, dönem, yer verilen açıklayıcı değişken ve tercih edilen ekonometrik yöntemlere göre sonuçların EKC hipotezini doğruladığı gibi EKC'yi desteklemeyen çalışmalarında olduğu anlaşılmaktadır. Bu sonuçlar bizlere EKC'nin geçerliliği üzerinde bir görüş birliğinin olmadığını ve yapılan tartışmaların devam edeceğini işaret etmektedir. Çalışmaların önemli kısmı geleneksel veya genişletilmiş çevresel Kuznets eğrisi çerçevesinde ekonomik gelişme ile  $CO_2$  emisyon miktarı arasındaki ilişkinin varlığı araştırılmaktadır. Bu çalışma finansal gelişmişlik, sanayi sektörünün payı ve enerji kullanımı ile  $CO_2$  emisyonu arasındaki ilişkiyi incelemesi açısından var olan literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

### III. Model

Literatürde EKC hipotezinin testi için oluşturulan denklemler karesel ve kübik formda karşımıza çıkmaktadır. Gelir ve çevresel bozulma arasında kübik formda bir ilişkinin varlığı, gelirin sürekli artması durumunda azalışa geçen çevresel bozulmanın yine bir noktadan sonra tersine döneceğini diğer bir ifadeyle çevresel bozulmanın yeniden canlanacağını ifade etmektedir. Karesel form ise, geleneksel EKC hipotezini ifade etmektedir.

Geleneksel EKC hipotezinin testi sırasında kullanılan model denklem 1 de gösterilmektedir. Fonksiyona göre, çevresel bozulma ( $Env_t$ ) gelirin ( $Y_t$ ) ve gelirin karesinin ( $Y_t^2$ ) bir fonksiyonu olarak tanımlanmaktadır.

$$Env_t = f(Y_t, Y_t^2) \quad (1)$$

Literatürde, çevresel bozulmanın göstergesi olarak en sık kişi başına düşen ( $CO_2/Pop$ ) emisyon miktarı, gelirin göstergesi olarak ise kişi başı reel gelir miktarı ( $GDP/Pop$ ) kullanılmaktadır.

Günlük hayatta çevre kirliliğinin bir çok göstergesi ve çevre kirliliğine etki eden; çevreye duyarlılık, kanunlar, hukuki sorumluluklar, çevreye zarar derecesi yüksek enerji kullanımı, gelir adaletsizliği, nüfus yoğunluğu, nüfus artış hızı, doğrudan yabancı sermaye girişi, ticari açıklık, sanayi sektörünün büyüklüğü, şehirleşme, yönetim şekli, siyasi kurumlar, eğitim, sosyoekonomik koşullar, üretim teknolojisi, tüketim davranışları, turizm sektörünün payı, finansal gelişmişlik düzeyi, sağlık harcamalarının payı, gayri safi sabit sermaye oluşumunu payı, gibi bir çok faktör olabileceği yapılan ampirik çalışmalardan anlaşılmaktadır.<sup>1</sup> Ancak belirtilen değişkenlerin tamamına gerek ölçme zorluğu ve veri setine ulaşamama gerekse yöntem açısından yaşanabilecek sıkıntılar açısından tamamına hiçbir çalışmada olmadığı gibi bu çalışmada da yer verilememiştir.

Bu doğrultuda çalışmamızda, EKC hipotezi ile birlikte enerji kullanımının, finansal gelişmişliğin ve sanayi sektörün durumunun Türkiye’de çevresel kirliliğe etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Çalışmanın modeli, Ozturk ve Acavi (2013) ve Zhang ve Zhao (2014) çalışmaları temelinde oluşturulmuştur.

$$\frac{CO_2}{Pop} = f\left(\left(\frac{GDP}{Pop}\right), \left(\frac{GDP}{Pop}\right)^2, \left(\frac{ENERGY}{Pop}\right), (FD), \left(\frac{INDUST}{GDP}\right)\right) \quad (2)$$

$$co_2 = f(gdp, gdp^2, energy, fd, indust) \quad (3)$$

Denklem 2’yi doğrusal regresyon denklemi şekline dönüştürebiliriz. Denklem 4’de görüldüğü üzere ifade edilen denklemde:

<sup>1</sup> Bu konuda EK-1’de sunulan literatür özeti tablosuna bakılabilir.



$$co_{2t} = \beta_0 + \beta_1 gdp_t + \beta_2 gdp_t^2 + \beta_3 energy_t + \beta_4 fd_t + \beta_5 indust_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

$\beta_0$  sabit terimi,  $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$  regresyon katsayılarını,  $\varepsilon_t$  hata terimini ve  $t$  zamanı temsil etmektedir. Lineer formdaki bu denklemde katsayılar bağımlı değişken üzerindeki mutlak etkilerini göstermektedir. Ancak regresyon modellerinde esneklik değerleri üzerinden çıkarım yapmanın daha sağlıklı olduğu düşünülmektedir. Katsayıların doğrudan esneklik değerlerini vermesi açısından EKC fonksiyonumuzu çift logaritmik forma (log-log) dönüştürdük (Özokçu ve Özdemir,2017:64; Katircioğlu ve Taşpınar,2017:574)

$$\ln co_{2t} = \beta_0 + \beta_1 \ln gdp_t + \beta_2 (\ln gdp_t)^2 + \beta_3 \ln energy_t + \beta_4 \ln fd_t + \beta_5 \ln indust_t + \varepsilon_t \quad (5)$$

EKC hipotezinin, gelir artışları ile ifade ettiğimiz ekonomik gelişmelerin kısa dönemde ağır ve geri dönülemez şekilde çevresel tahribata neden olduğu ancak uzun dönemde ise çevresel faydalarının olacağını ifade etmektedir (Özokçu ve Özdemir,2017:640). Modelde istatistiksel olarak anlamı olacak şekilde  $\beta_1 > 0$  ve  $\beta_2 < 0$  olması EKC hipotezinin incelenilen dönem itibarıyla geçerli olduğu anlamı taşımaktadır. Diğer taraftan ülkelerdeki enerji kullanımının ve sanayi sektörünün büyüklüğü karbon salınımını tetiklediği teorik olarak beklenilmektedir. Finansal gelişmişliğin etkisi ise karbon salınımı artırıcı ve azaltıcı yönde olabileceği, ancak ülkemizde çevresel kirliliğe katkı yaptığı düşünülmektedir. Özetle modelde katsayı işaretlerinin;  $\beta_3, \beta_4, \beta_5 > 0$  olması beklenilmektedir.

#### IV. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada, Türkiye ekonomisinin 1960-2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Çevresel kirliliğin göstergesi olarak kişi başı  $co_2$  emisyon miktarı<sup>2</sup>, açıklayıcı değişkenler olarak ise kişi başına düşen reel GDP, kişi başına düşen enerji kullanımı (energy), finansal gelişmişlik düzeyi ve sanayi sektörünün ekonomi içindeki büyüklüğü kullanılmıştır. Değişkenlerin tamamı doğal logaritmik formda ( $\ln$ ) modelde kullanılmıştır. Veri seti dünya kalkınma bankası online göstergelerden (World Development Online Indicator) temin edilmiştir. Tablo 1’de değişkenler hakkında tanımlayıcı bilgi ve istatistiklere, Ek-2’de ise değişkenlerin grafiğine yer verilmiştir.

<sup>2</sup> Ek-1’den anlaşılacağı üzere, enerji ekonomi literatüründe çevresel bozulmanın göstergesi olarak en yaygın değişken kişi başı  $CO_2$  emisyon miktarı kullanılmaktadır.

Tablo 1: Değişkenler ve Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	Açıklama (Birimi)	Beklenen İşaret	Ortalama	Medyan	Maksimum	Minimum	Standart Sapma
$\ln co_{2t}$	Kişi başı karbon emisyon miktarı (metrik ton)		0.7549	0.8864	1.5021	-0.4905	0.5484
$\ln gdp_t$	Kişi başına düşen Reel GDP (US \$, 2010=100)	+	8.7647	8.7601	9.5551	8.0502	0.4105
$(\ln gdp_t)^2$	Kişi başı RGDP'nin karesi	-	76.9859	76.7407	91.3005	64.8070	7.2231
$\ln(\text{energy})_t$	Kişi başı petrol eşdeğeri tüketimi (kg)	+	6.7458	6.8175	7.4126	5.9544	0.4181
$\ln(\text{fd})_t$	Özel sektöre sağlanan ulusal kredilerin GDP içindeki payı (% of GDP)	+	3.0424	6.8175	4.2463	2.5394	0.4329
$\ln(\text{indust})_t$	Sanayi sektörünün katma değerinin GDP içindeki payı (% of GDP)	+	3.2885	3.3391	3.5263	2.8499	0.1926

Not: Değişkenler oluşturulurken Zhang ve Zhao (2014), Javid ve Sharif (2016) çalışmaları referans alınmıştır.

Literatürde yapılan ampirik çalışmalarda; Engle-Granger (1987), Johansen-Juselius (1990), DOLS (1993), FMOLS (1992), CCR (1992) gibi farklı eş bütünleşme testlerinin tercih edildiği gözlenmektedir. Ancak yakın zamanda yapılan çalışmalarda ise bazı önemli avantajları açısından Autoregressive Distributed Lag (ARDL) (2001) yaklaşımının ağırlıklı tercih edildiği görülmüştür. Bu yöntemin, özellikle serilerin aynı dereceden durağan olma önkoşulu bulunmaması (I (0) ve/veya I (1) ), daha güncel olması, kısa dönemli dinamiklerin tespitini mümkün kılması gibi avantajlara sahip olması açısından çalışmamızda ARDL'nin tercih edilmesini sağlamıştır. Eş bütünleşme ilişkisinin varlığını takiben kısa dönemli dinamikler ise ARDL'ye dayalı ECM ile gerçekleştirilmiştir.

Eş bütünleşme ilişkisinin varlığı için öncelikli olarak serilerin durağanlık düzeyleri araştırılması gerekmektedir. Literatürde artık geleneksel birim kök testleri olarak anılmaya başlanan ADF (1979) ve Phillips-Perron (1988) testleri ile değişkenlere ait birim köklerin varlıkları araştırılmıştır.

Belirtilen avantajları açısından tercih edilen ARDL yöntemi aslında sınırsız hata düzeltme modeline dayanmaktadır ve 3 temel aşamadan oluşmaktadır (Modeste,2011:56).

İlk olarak, 5 numaralı çevre kirliliği denklemi, Akaike bilgi kriterinin öngördüğü en optimal gecikme uzunlukları ile tahmini F (Wald) testine dayalı ARDL yöntemi ile yapılmakta;

$$\Delta \ln co_{2t} = \mu_0 + \sum_{j=1}^n \gamma_j \Delta \ln co_{2t-j} + \sum_{v=1}^n \phi_v \Delta \ln gdp_{t-v} + \sum_{k=0}^n \delta_k \Delta \ln gdp_{t-k}^2 + \sum_{m=0}^n \theta_m \Delta \ln energy_{t-m} + \sum_{s=0}^n \psi_s \Delta \ln fd_{t-s} + \sum_{z=0}^n \phi_z \Delta \ln indust_{t-z} + \mu_1 \ln co_{2t-1} + \mu_2 \ln gdp_{t-1} + \mu_3 \ln gdp_{t-1}^2 + \mu_4 \ln energy_{t-1} + \mu_5 \ln fd_{t-1} + \mu_6 \ln indust_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Ve hesaplanan F test istatistiğinin değeri üst kritik değerden büyükse,

$H_n = \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4 = \mu_5 = \mu_6 = 0$ ; eş bütünleşme ilişkisi yoktur.

$$H_A = \mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3 \neq \mu_4 \neq \mu_5 \neq \mu_6 \neq 0$$

boş hipotezin reddedilmesiyle değişkenlerin eş bütünleşik, ve dolayısıyla  $co_2$ ,  $gdp$ ,  $energy$ ,  $fd$  ve  $indust$ 'ın uzun dönemde birlikte hareket ettikleri sonucuna varılmaktadır. İkinci aşamada ise, modelin uzun dönemli esneklik değerleri;

(6) nolu eşitlikten hareketle

$$\vartheta_0 = -\frac{\mu_0}{\mu_1}, \quad \Omega_1 = -\mu_2/\mu_1, \quad \Omega_2 = -\mu_3/\mu_1, \quad \Omega_3 = -\mu_4/\mu_1, \quad \Omega_4 = -\mu_5/\mu_1, \quad \Omega_5 = -\mu_6/\mu_1$$

şeklinde hesaplanır ve aşağıdaki (7) nolu uzun dönem eşitliği yazılır;

$$\ln co_{2t} = \vartheta_0 + \Omega_1 \ln gdp_t + \Omega_2 \ln gdp_t^2 + \Omega_3 \ln energy_t + \Omega_4 \ln fd_t + \Omega_5 \ln indust_t + \varepsilon_t \quad (7)$$

ve son aşamada ise kısa dönemli dinamikler ise;

$$\Delta \ln co_{2t} = \varphi_0 + \sum_{j=1}^p \Omega_1 \Delta \ln co_{2t-j} + \sum_{j=0}^p \Omega_2 \Delta \ln gdp_{t-j} + \sum_{j=0}^p \Omega_3 \Delta \ln gdp_{t-j}^2 + \sum_{j=0}^p \Omega_4 \Delta \ln energy_{t-j} + \sum_{j=0}^p \Omega_5 \Delta \ln fd_{t-j} + \sum_{j=0}^p \Omega_6 \Delta \ln indust_{t-j} + \eta ECT_{t-1} + e_t \quad (8)$$

ECM yöntemi ile tahmin edilmektedir. Burada;  $e$ ,  $r$ ,  $t$ ,  $y$ ,  $u$ ,  $c$  modelin Akaike (AIC) bilgi kriterine göre belirlenmiş modelin optimal gecikme uzunluklarını ve  $\eta$  hata düzeltme terimini ifade etmektedir. Bu katsayının işaretinin negatif, istatistiksel olarak anlamlı, sıfır ile bir arasında ve bire yakın bir değer alması teorik açıdan eş bütünleşik ilişkinin varlığını destekler niteliktedir. Ayrıca, negatif ve anlamlı bir  $\eta$  katsayısı;  $gdp$ ,  $energy$ ,  $fd$  ve  $indust$ 'dan  $co_2$ 'e doğru nedenselliğe işaret etmektedir.  $\eta$  katsayısının değeri ise kısa dönemde gerçekleşen bir şok durumunda değişkenin uzun dönem denge değerine ne kadar sürede geleceğini göstermesi açısından “uyum hızı” olarak adlandırılmaktadır.  $\eta$  değerinin yüksekliği, kısa dönemli sapmaların ortadan kaldırılıp uzun dönem denge değerine hızlıca yakınlaştığını göstermesi açısından önemli görülmektedir. Uyum hızı katsayısı değerinin sıfır olması, modelde değişkenler arasında uzun dönemli denge ilişkisinin olmadığını diğer bir ifadeyle eş bütünleşmenin yokluğuna işaret eder (Enders,2015:354).

Çalışmada, regresyon modellerinin sağlıklı öngörülerde bulunabilmesi açısından önemli görülen; hata terimlerinin değişen varyans (Breusch-Pagan-Godfrey), ve otokorelasyon (Breusch-Godfrey LM) barındırmadığına, normal dağılım (Jarque-Bera) özelliği, spesifikasyon hata testi (RESET), düzeltilmiş determinasyon katsayısı ( $\bar{R}^2$ ), parametrelerin istikrarlılıklarına (CUSUMS ve CUSUMSQ) ilişkin diagnostic testlerde uzun dönem modeller için yapılmaktadır.

### V.Bulgular

Değişkenlere ait ADF ve PP birim kök test sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur. Bulgular gerek sabitli gerekse de sabit terimli ve trendli modellerin seviyesinde durağan olmadıklarını, birinci farkında durağan oldukları anlaşılmıştır. Bu sonuç değişkenlerin aynı seviyeden durağan olduklarını ve değişkenlerin eş bütünleşik I (1) olduğunu göstermektedir. Kısaca ARDL sınır testi yönteminin kullanılması için gerekli önkoşullar sağlanmıştır.

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

	ADF $H_0 = \text{Birim Kök Vardır}$		Phillips-Perron $H_0 = \text{Birim Kök Vardır}$		
	Sabit terimli	Sabit terimli ve Trendli	Sabit terimli	Sabit terimli ve Trendli	
<b>Düzye</b>					
$\ln(\text{CO}_2)_t$	-2.8998**	-2.5933	-4.0000***	-2.7469	
$\ln(\text{gdp})_t$	-0.2313	-2.1943	0.2400	-2.400	
$\ln(\ln \text{gdp}_t)^2_t$	0.5122	-1.8848	0.5481	-2.0051	
$\ln(\text{energy})_t$	-1.0646	-2.5212	-1.1155	-2.5745	
$\ln(\text{fd})_t$	0.6626	-0.7647	0.5816	-0.9293	
$\ln(\text{indust})_t$	-2.0308	-1.8550	-2.0641	-1.8153	
<b>Birinci Farkı</b>					
$\Delta \ln(\text{CO}_2)_t$	-7.2474***	-8.1169***	-7.2485***	-8.0868***	
$\Delta \ln(\text{gdp})_t$	-7.3507***	-7.2879***	-7.3507***	-7.2880***	
$\Delta \ln(\ln \text{gdp}_t)^2_t$	-7.2851***	-7.2570***	-7.2853***	-7.2570***	
$\Delta \ln(\text{energy})_t$	-7.2116***	-7.2598***	-7.2200***	-7.2939***	
$\Delta \ln(\text{fd})_t$	-6.5725***	-6.6227***	-6.5700***	-6.6249***	
$\Delta \ln(\text{indust})_t$	-7.8664***	-8.0276***	-7.8664***	-8.1428***	
Kritik Değerler	%1	-3.5550	-4.1338	-3.5550	-4.1338
	%5	-2.9155	-3.4936	-2.9155	-3.4936
	%10	-2.5955	-3.1756	-2.5955	-3.1756
Not: *** %1, ** %5, * %10 anlamlılık düzeylerini ve $\Delta$ ise değişkenlerin birinci farkını göstermektedir.					

ARDL sınır testi yaklaşımının kullanımı için değişkenlere ait uygun gecikme derecelerinin tespiti önem arz etmektedir. Bu doğrultuda Akaike bilgi kriterinden yararlanılarak maksimum 5 gecikme uzunluğu altında optimal modelin her iki ( $e=1, r=t=y=4, u=2, c=3$ ) olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3: ARDL Sınır Testi Sonuçları

Model	k	Kritik Değer Sınırları			Karar
		Hesaplanan F-İstatistiği (Wald Test)	Asimptotik Alt Kritik Sınır Değeri (%99) I(0)	Asimptotik Üst Kritik Sınır Değeri (%99) I(1)	
(1,4,4,4,2,3)	5	5.244	3.41	4.68	Eşbütünleşik
Not: ARDL için optimal model seçimi (max. 5 gecikme sayısı) için Akaïke bilgi kriterinden yararlanılmıştır.					

Optimal gecikme (1,4,4,4,2,3) uzunluklarına dayalı hesaplanan F (Wald) istatistik değeri ve Asimptotik üst ve alt kritik değerler Tablo 3’de verilmiştir. Hesaplanan F istatistik değerinin 5.244 olduğu ve bu değer üst kritik sınır değeri 4.68’den büyük olduğu anlaşılmıştır. Bu değerler %1 anlamlılık düzeyinde boş hipotezin reddedildiği göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiğini, eş bütünleşik olduğuna işaret etmektedir.

ARDL’ye dayalı olarak tahmin edilen uzun ve kısa dönem esneklik değerleri verilmiştir Tablo 4’de sunulmuştur. İlk olarak tahmin edilen bütün katsayılar istatistiksel olarak anlamlı ve teorik beklentilerle uyumlu çıkmıştır. İkinci olarak gelir katsayısının pozitif ve gelirin karesi katsayısının negatif olması, Türkiye’de ilgili dönemde EKC hipotezinin geçerli olduğunu göstermiştir. Bu bulgu, Türkiye’de iktisadi gelişmenin çevresel kirliliğe ilk dönemlerde pozitif katkı yaptığı ancak bir eşik değerden sonra çevresel kirliliğe azaltıcı yönde etkide bulunduğu anlamı taşımaktadır. Bu bulgu literatürdeki; Öztürk ve Acaravci (2013), Shahbaz vd. (2013b), Bölük ve Mert (2015) ve Katırcıoğlu ve Taşpınar (2017) çalışma sonuçlarıyla uyumlu çıkmıştır. Ancak kullanılan ekonometrik yöntem, incelenilen dönem, yer verilen bağımsız değişkenlere göre EKC literatürdeki sonuçların farklılaştığı bilinmektedir. Üçüncü olarak hem kısa hem de uzun dönemde çevre kirliliğine yol açan en önemli faktörün enerji kullanım miktarı olduğu görülmüştür. Özellikle kısa dönemdeki etkisini daha şiddetli hissettiren enerji tüketimi konusunda önemli yapısal reformların gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Gerek üretim süreçlerinde gerekse tüketim sırasında kısaca yaşamın tüm alanlarında kömür gibi fosil yakıtlardan ziyade rüzgar, hidrolik, jeotermal ve özellikle güneş gibi yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanılması gerekmektedir. Diğer taraftan çevreye duyarlı enerji kaynaklarının kullanımına dayalı üretim tekniği kullanılan firmaların desteklenmesi gelecek açısından önem arz etmektedir.

Bununla birlikte firmaların üzerindeki vergi yüklerinde hafifletilmesi şartıyla Karbon vergisinde tartışılması gerektiği düşünülmektedir. Sanayi sektörünün katma değerindeki artışında kısa döneme nispeten uzun dönemde daha baskın bir şekilde çevreye zarar verdiği görülmektedir. Son olarak ise Türk finans piyasasının gelişmesi beklenildiği gibi karbon salınımını artırdığı anlaşılmıştır. Finans piyasalarının gelişmesi özellikle dışarıdan ülkemize gelen

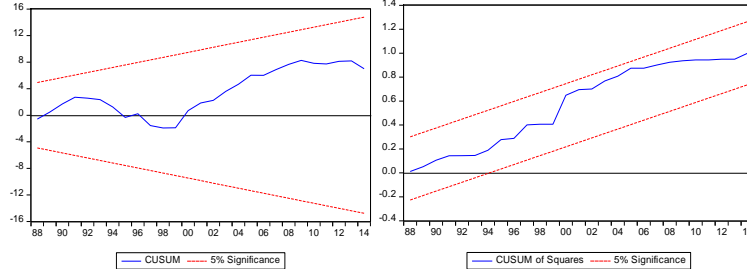
yabancı yatırım miktarının artmasına ve ülkedeki kredi maliyetlerini düşürücü etkide bulunması, daha fazla yatırım ve tüketim temelli bir karbon salınımının varlığına işaret ettiği düşünülmektedir. Burada finansal piyasalar özellikle çevresel duyarlılığı yüksek projeleri destekleyici şekilde yapılandırılmasının gerekliliği anlaşılmıştır.

Tablo 4: Kısa ve Uzun Dönem Esneklikler

Kısa dönem esneklikler		Uzun dönem esneklikler	
C	-25.56***	C	-36.241***
$\Delta \ln(\text{gdp})_t$	5.65***	$\ln(\text{gdp})_t$	6.729***
$\Delta \ln(\ln \text{gdp}_t)^2$	-0.315***	$\ln(\ln \text{gdp}_t)^2$	-0.362***
$\Delta \ln(\text{energy})_t$	1.152***	$\ln(\text{energy})_t$	0.759***
$\Delta \ln(\text{fd})_t$	0.046**	$\ln(\text{fd})_t$	0.044**
$\Delta \ln(\text{indust})_t$	0.121***	$\ln(\text{indust})_t$	0.201***
$\eta$	-0.705***		
<i>Diagnostik Testler</i>			
Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM [2] Testi	1.1187 (0.57)	Jarque-Bera Normallik Testi	0.4316 (0.80)
Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Testi	28.9754 (0.18)	RamseyReset Testi	0.5860 (0.45)
$\bar{R}^2$	0.9988		
Not: *** %1, ** %5, * %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ve parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.			

Tablo 4'ün alt panelinde ise uzun dönem modellerin tanısal (diagnostik) test sonuçları verilmiştir. Modellere ait düzeltilmiş determinasyon katsayı değerlerini yüksek (0.99) görünmektedir. Breusch-Godfrey LM testi modellerde otokorelasyon sorununun olmadığını, Breusch-Pagan-Godfrey testi değişen modellerde değişen varyansın olmadığını, Jarque-Bera testi hata terimlerinin normal dağılıma sahip olduğunu, Ramsey Reset testi modellerin fonksiyonel olarak doğru kurulduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, modellerin sağlıklı öngörülerde bulunduğu desteklemektedir. Ayrıca her bir modelin parametrelerinin istikrarlı oldukları Tablo:5'de sunulan CUSUM ve CUSUMSQ grafiklerinde tahmin edilen modelin parametrelerinin % 5 anlamlılık düzeyinde çizilen sınırlar içinde yer aldığını göstermektedir. Sınırların dışına taşmaması model parametrelerinin istikrarlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 5: CUSUM ve CUSUMSQ Test Sonuçları



### VI.Sonuç

Bu çalışmada, Türkiye'nin son 56 yıllık dönemindeki çevre kirliliğine yol açan ekonomik faktörlerin tespiti amaçlanmıştır. Türkiye ekonomisi ilgili dönemde istenilen düzeyde olmasa da ekonomik anlamda önemli gelişmeler sağladığı bilinmektedir. Ülkelerin iktisadi büyüme ve kalkınma sürecinde çevreye verdiği tahribat özellikle gelecek nesillerin şiddetle sorgulayacağı bir konu olacaktır. Elbette, gelişmiş ülkeler gibi Türkiye'de gelir düzeyini artırmak için gerekli adımları atması gerekmektedir. Ancak bu büyüme ve kalkınma hedefleri için geliştirilen iktisat politikalarının çevreyle uyumlu diğer bir ifadeyle çevre maliyetlerine duyarlı olacak şekilde dizayn edilmesi gerekmektedir. Çevreye rağmen yapılacak iktisadi gelişmeler uzun dönemde ülke ve dünya insanlığı adına telafisi güç problemlere yol açması muhtemeldir.

Çalışmada Türkiye'nin 1960-2016 döneminde, karbon salınımı ile gelir, enerji kullanımı, finansal gelişmişlik ve sanayinin ekonomik büyüklüğü arasında kısa ve uzun dönemli ilişkilerin varlığı sorgulanmıştır. Bulgular, Türkiye'de gelir düzeyi ile çevresel kirlilik arasında EKC hipotezinin hem kısa hem de uzun dönemde geçerli olduğunu göstermiştir. İktisadi gelişme devam ettikçe çevresel kirliliğin arttığı ancak bir noktadan sonra ise büyümeye rağmen çevre kirliliğinin azaldığı anlaşılmaktadır. Enerji kullanımının ise kısa dönemde daha baskın olmak üzere her iki dönemde de çevre kirliliğine katkı yaptığı, finansal gelişmişliğin ise hemen hemen aynı derecede çevreye zarar verdiği ve sanayi sektörünün büyüklüğü ise uzun dönemde daha fazla çevreyi tahribat ettiği görülmüştür. Burada özellikle her iki dönemde etkisini önemli ölçüde hissettiren enerji kullanımı açısından gerekli yapısal adımların atılması ve finans piyasalarının çevreye duyarlı projeleri destekleyici karakterde yapılandırılması gerektiği düşünülmektedir. Çalışmanın, literatürde belirtilen ticari açıklık, doğrudan yabancı sermaye, şehirleşme oranı gibi çevre kirliliğine katkıda bulunan diğer faktörleri barındıracak şekilde genişletilmesinin yararlı olacağı beklenilmektedir.

### Kaynaklar

- Başar, Selim, Temurlenk, M. Sinan, (2007), “Çevreye Uyarlanmış Kuznets Eğrisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), ss.1-12.
- Bölük, Gülden ve Mert, Mehmet, (2015), “The Renewable Energy, Growth and Environmental Kuznets Curve in Turkey: An ARDL Approach”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, ss.587-595.
- Charfeddine, Lanouar ve Khediri, Karim Ben, (2016), “Financial Development and Environmental Quality in UAE:Cointegrationwith Structural Breaks”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 55, ss.1322-1335.
- Enders, Walter, (2015), *Applied Econometric Time Series*, Fourth Edition, Wiley, USA.
- Grossman, Gene M. ve Krueger, Alan B., (1991), “Environmental Impacts of a North American free Trade Agreement”, *NBER Working Paper*, No. w3914.
- Hao, yu, Liu, Yiming, Weng, Jia-Hsi,Gao,Yixuan, (2016), “Does The Environmental Kuznets Curve for Coal Consumption in China Exist? New Evidence from Spatial Econometric Analysis”, *Energy*, 114, ss.1214-1223.
- Javid, Muhammad ve Sharif, Fatima, (2016), “Environmental Kuznets Curve and Financial Development in Pakistan”,*Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 54, ss.406-414.
- Katircioğlu, Salih Turan ve Taşpinar, Nigar, (2017), “Testing The Moderating Role of Financial Development in an Environmental Kuznets Curve: Emprical Evidence from Turkey”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 68, ss.572-586.
- Kuznets, Simon, (1955), “Economic Growth and Income Inequality”, *The American Economic Review*, 45(1),ss.1-28.
- Moghadam, Hadi Esmailpour ve Dehbashi, Vahid, (2018), “The Impact of Financial Development and Trade on Environmental Quality in Iran”, *Emprical Economics*, 54(4), ss.1777-1799.
- Ozturk, Ilhan ve Acaravci, Ali, (2013), “The Long –Run and Casual Analysis of Energy, Growth, Openness and Financial Development on Carbon Emissions in Turkey”, *Energy Economics*, 36, ss.262-267.
- Özokçu, Selin ve Özdemir, Özlem, (2017), “Economic Growth, Energy and Environmental Kuznets Curve”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 72, ss.639-647.
- Pesaran, M. Hashem, Shin, Yongcheol, Smith Richard J., (2001), “Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3),ss.289-326.
- Phillips Peter C. B. and Perron Pierre (1988), "Testing for A Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, 75(2), ss.335-346.

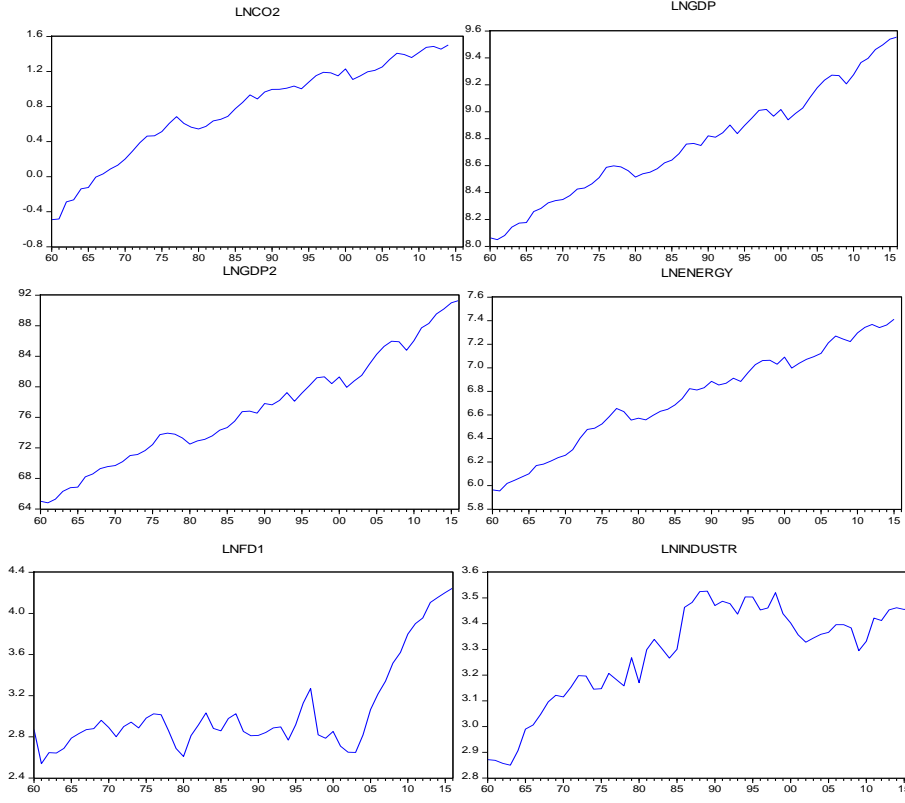


- Saboori, Behnaz ve Sulaiman, Jamalludin (2013), “CO<sub>2</sub> Emissions, Energy Consumption and Economic Growth in Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) Countries: A cointegration Approach”, *Energy*, 55, ss.813-822.
- Shahbaz, Muhammad, Ozturk, İlhan, Afza, Talat, Ali, Amjad, (2013b), “Revisiting The Environmental Kuznets Curve in Global Economy”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, ss.494-502.
- Shahbaz, Muhammad, Solarin, Sakiru Adebola, Mahmood, Haider ve Arouri, (2013a), “Does Financial Development Reduce CO<sub>2</sub> Emissions in Malaysian economy? A Time Series Analysis”, *Economic Modelling*, 35, ss.145-152.
- Tamazian, Artur, Chousa, Juan Pineiro, Vadlamannati, krishna Chaitanya, (2009), “Does Higher Economic and financial Development Lead to Environmental Degradation: evidence from BRIC Countries”, *Energy Policy*, 37, ss.246-253.
- Yang, Haisheng, He, Jie, Che, Shaoling, (2015), “The Fragility of The Environmental Kuznets Curve: Revisiting The Hypothesis with Chinese Data via an “Extreme Bound Analysis”, *Ecological Economics*, 109, ss.41-58.
- Zaman, Khalid, Shahbaz, Muhammad, Loganathan, Nanthakumar ve Raza, Syed Ali, (2016), “Tourism Development, Energy Consumption and Environmental Kuznets Curve: Trivariate Analysis in The Panel of Developed and Developing Countries”, *Tourism Management*, 54, ss.275-283.
- Zhang, Chuanguo ve Zhao, Wei, (2014), “Panel estimation for Income Inequality and CO<sub>2</sub> Emissions: A Regional Analysis in China”, *Applied Energy*, 136, ss.382-392.
- Zhang, Yue-Jun, (2011), “The Impact of Financial Development on Carbon Emissions: An empirical Analysis in China”, *Energy Policy*, 39, ss.2197-2203.

## Ek-1: Literatür Özeti

Çalışma	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler	İncelenen Ülke(ler) ve Dönem	Yöntem	Bulgular
Tamazian vd. (2009)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP artışı, sanayi sektörünün payı, Gayrisafi harcamaların GDP'ye oranı, finansal serbestleşme, hisse senedi piyasa değeri	BRIC ülkeleri, 1992-2004	Panel	EKC geçerli ve finansal gelişme kişi başı $CO_2$ azaltmaktadır.
Zhang (2011)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP, farklı finansal gelişmişlik göstergeler, FDI	Çin, 1980-2009	Granger, Varyans Ayırıştırması	Finansal gelişmişlik kişi başı $CO_2$ artırmaktadır.
Saboori, Behnaz ve Sulaiman, Jamalludin (2013)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP, kişi başı enerji kullanımı(petrol)	Malezya, Filipinler, Endonezya, Singapur, Tayland, 1971-2009	ARDL, Granger nedensellik VECM	EKC sadece kısa dönemde Tayland için geçerli.
Ozturk ve Acaravci (2013)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı enerji tüketimi, kişi başı RGDP, ticari açıklık, finansal gelişmişlik	Türkiye, 1960-2007	ARDL	EKC geçerli ve finansal gelişme etkisiz.
Shahbaz vd. (2013a)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı RGDP, finansal gelişmişlik, finansal gelişmişliğin karesi, enerji tüketimi, FDI, dışa açıklık,	Malezya, 1971-2011	ARDL, VECM,	Ekonomik büyüme ve enerji tüketimi çevre kirliliğini artırırken, finansal gelişme azaltmaktadır.
Shahbaz vd. (2013b)	Kişi başı $CO_2$	Enerji yoğunluğu, ekonomik büyüme, küreselleşme	Türkiye, 1970-2010	VECM Granger Nedensellik	EKC geçerli, Enerji yoğunluğu ve ekonomik büyüme çevre kirliliğine yol açmakta.
Zhang ve Zhao (2014)	Toplam $CO_2$	Kişi başı GDP, gelir eşitsizliği (GINI), enerji yoğunluğu, şehirleşme oranı, sanayi sektörünün GDP'deki payı	29 Çin vilayeti, 1995-2010	Panel, Kübik form.	EKC geçerli olmayıp, Gelir ve gelir eşitsizliği çevre kirliliğini artırmakta.
Bölük ve Mert (2015)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP, Kişi başı enerji kullanımı	Türkiye, 1961-2010	ARDL	EKC geçerli.
Javid ve Sharif (2016)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP, Kişi başı enerji kullanımı (petrol), finansal gelişme, dışa açıklık	Pakistan, 1972-2013	ARDL ve ECM	EKC geçerli.
Zaman vd. (2016)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP, Kişi başı enerji kullanımı, turizm indeksi, kişi başı sağlık harcamaları, gayrisafi sabit sermaye oluşumunun GDP'ye oranı	34 ülke, 2005-2013	Panel 2 aşamalı en küçük kareler (2SLS)	EKC geçerli, Turizm sektörün gelişimi-enerji kullanımı-yatırımlar çevresel kirliliğe yol açmakta.
Özokçu ve Özdemir (2017)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP, kişi başı Enerji Kullanımı	26 yüksek gelirli OECD, 52 gelişmekte	Panel, log-log karesel ve kübik,	EKC geçersiz, N ve ters N eğrisi
Katircioğlu ve Taşpınar (2017)	Kişi başı $CO_2$	Kişi başı GDP, Kişi başı enerji kullanımı (petrol), finansal gelişme endeksi	Türkiye, 1960-2010	DOLS, log-log karesel	EKC geçerli

### Ek-2: Değişkenlerin Grafiği



## A VALUE STREAM MAPPING IMPLEMENTATION: A CASE of TEXTILE INDUSTRY

*Dilşad GÜZEL\**  
*Ahmet Kamil KABAKUŞ\*\**  
*Muhammed Sabri ŞİRİN\*\*\**

**Alınış Tarihi: 18 Mayıs 2018**

**Kabul Tarihi: 04 Haziran 2018**

**Abstract:** Lean manufacturing is a production strategy that has been used since 1950's. The main concern of this strategy is to determine resource of waste and try to eliminate waste. Companies do not only eliminate waste but also they try to keep their competitiveness as high as their competitors. Lean manufacturing has some tools such as Value Stream Mapping, Kanban, Kaizen, 5s, CONWIP etc. to imply over the production system to enhance its effectiveness. The aim of this paper is to apply Value Stream Mapping to improve production line of a textile company through a case study. Value stream mapping (VSM) is one of the most used lean manufacturing technique for illustrating and analyzing the logic of a production process and it provides companies to monitor all production line systematically. Value stream mapping is a projection of the flow of components and materials through a supply chain in an organization as well as the flow of information. The main idea of VSM is to control the system as a whole. In this paper, VSM was used to demonstrate the present production line and imply lean techniques. Selected company is a textile producer which exports their products from Istanbul to European countries. 5S principles were applied to reduce lead times and to increase productivity. Final results show that Production Lead Time (PLT) decreased 14.5 days to 5.2 days by applying lean techniques.

**Keywords:** Lean Manufacturing, Value Stream Mapping; 5s, Textile Industry

### **BİR DEĞER AKIŞI HARİTALAMA UYGULAMASI: BİR TEKSTİL ENDÜSTRİSİ ÖRNEĞİ**

**Öz:** Yalın üretim, 1950'li yıllardan beri kullanılan üretim stratejisidir. Bu stratejinin ana amacı israfın kaynağını bulmak ve elimine etmeye çalışmaktır. Şirketler sadece israfı azaltmak değil aynı zamanda rakiplerine karşı rekabet içinde olmaya çalışırlar. Yalın üretimin verimliliği artırmak için üretim sistemleri üzerinde kullandıkları bazı araçlar vardır, bunlar; Değer Akışı Haritalaması, Kanban, Kazien 5s, Conwip, vb. Bu çalışmanın amacı bir tekstil firmasında değer akışı haritalamasını kullanarak üretim hattını geliştirmektir. Değer akışı haritalaması üretim sürecini sergilemek ve analiz etmek için en fazla kullanılan yalın üretim tekniklerinden biridir ve bu şirketlere bütün üretim hattını sistematik bir şekilde görme imkânı sağlar. Değer akışı haritalaması, bilgi akışının yanı sıra, bir organizasyondaki tedarik zinciri aracılığıyla bileşenlerin ve malzemelerin akışının bir izdüşümüdür. Değer akışı haritalaması bütün üretim sistemini parça parça değil bir bütün olarak kontrol etmek için kullanılır. Bu çalışmada değer akışı haritalaması ile mevcut üretim hattı sergilendi ve yalın

\* Faculty of Economics and Administrative Sciences, Ataturk University, Turkey

\*\* Faculty of Economics and Administrative Sciences, Ataturk University, Turkey

\*\*\* Faculty of Economics and Administrative Sciences, Erzincan University, Turkey

*üretim teknikleri uygulandı. Bu çalışma İstanbul'dan Avrupa'ya tekstil ihraç eden bir firmada gerçekleştirildi. Üretimdeki hazırlık süresini azaltmak ve verimliliği artırmak için 5s ilkeleri uygulandı. Yeni hazırlanan değer akışı haritasında yalın teknikler uygulanmasıyla birlikte toplam hazırlık süresi 14.5 günden 5.2 güne düşürülmüştür.*

**Anahtar Kelimeler:** Yalın Üretim, Değer Akışı Haritalaması, 5s, Tekstil Sektörü

## I. Introduction

Between 1900 and 2000, the increase in world population was three times greater than during the entire previous history of humanity an increase from 1.5 to 6.1 billion in just 100 years. As a consequence of this rapid increase in population as a consequence production rates also have had to be faster than ever before. Companies have tried to find a way to produce more and faster with lower cost. Scientists, engineers have investigated new techniques to remove waste and increase productivity (Tyagi et al., 2015). In today's world, many companies have faced with various problems such as resource waste, shortage, pollution. On one hand, companies have tried to find solutions for these problems, on the other hand, they investigate how to receive raw materials quickly and how to produce the products faster with minimum cost and high quality (Zahraee, 2016). There are some methods to help the companies to cope with these obstacles such as simulation, statistic analysis and lean production systems. These techniques improve productivity and efficiency by finding best organization (Zahraee, et al., 2014). One of the effective production approaches is lean manufacturing. Lean manufacturing was used first in Toyota automobile factory therefore, it is named Toyota production system in literature. Eiji Toyoda and Taiichi Ohno from the Toyoda family visited the Ford factory in USA and observed the mass production system and thought that the mass production system was not suitable for the Japanese economy. They developed the idea of Toyota production system as an alternative for mass production system. The main focus of the Toyota production system is on waste. Lean thinking's aim is to produce more output by using less input and satisfy customers need and present the best products (Ekizoglu, 2012). Lean manufacturing is based on eliminating waste that customers dont want to pay for it and tries to reduce cost for production (Inamizu et al., 2014).

This study is done over a textile company to examine the production process, find and reduce the wastes, improve the productivity by using less time and materials. To enhance the productivity and eliminate the wastes, some lean production techniques such as 5s, kaizen etc. was used.

## II. Literature Review

Rohani and Zahraee (2015), Value Stream Mapping (VSM) was applied in color industry to improve production line and eliminate waste, the result of this case study was Production Lead Time (PLT) and Cycle Time (CO) reduced. Zahraee (2016), affective activities and tools was defined in Lean Manufacturing

using survey method and showed the importance of conditions in Lean Manufacturing Application. Kumar and Kajal (2015), 5S was implied in small scale company in India. Non-value added items, searching time, unwanted materials and costs went down. Dora et al. (2015), LM tools was used to find out waste and categorize it in agriculture in Belgium. Mitsuo et al. (2016), Kaizen was applied to reduce Lead Time and Inventory Process in metalmechanical industry. Marodin et al. (2014), survey method was used to categorize the risks that influence Lean Manufacturing and to find the relation between these risks. Netland (2015), effect of contingencies for Lean Manufacturing was researched. Yang et al. (2015), simulation optimizing tool was used to eliminate non-value activities and reduce Constant Work In Process (CONWIP), increase service level. Castillo et al. (2014), LM tools was used to see the impact of Lean Manufacturing in mining industry in Chile. Tyagi et al. (2015), VSM was applied to reach lean thinking and in order to make product development and the wastes, inefficiencies and non-value added steps was eliminated. Azizi (2015), in order to improve the productivity in small medium enterprise by eliminating wastes and non-value added transactions, VSM and Kaizen activity was applied. Lacerda et al. (2016), Lean tool VSM was carried out in the production process of a major automotive company to eliminate wastes. Atieh et al. (2016), In order to enhance manufacturing process in a midsize glass fabrication company, VSM was applied. Simulation was done to remove bottleneck and decrease the production lead time. Jasti and Sharma (2014), Value stream mapping (VSM) was used to analyze materials and production process in an Indian auto components industry. Karakadilar and Hicks (2015), Structural Equation Modeling (SEM) was used to investigate the effect of Lean Manufacturing over suppliers's performance. Özdağoğlu and Rebiş (2016), Kaizen was applied to reduce Cycle Time in PVC Film producing in Turkey, the results of this case is overtime and cycle time decreased and productivity increased. Kılıç and Ayvaz (2016), VSM, 5S, SMED was implied to analyze the effect of gasket which is used in production line according to Lean Manufacturing.

### **III. Materials and Methods**

Lean manufacturing dates back to 1950's thanks to Toyota corporations. In the 80's this manufacturing technique was called as The Toyota Way and have been studied by business graduates and managers worldwide (Stampfl et al., 2017). The philosophy of foundation of lean manufacturing is to eliminate wastes and use work in process constantly. Companies which want to apply lean thinking firstly should restructure production layout. At this time current state is determined and employees are trained in lean thinking. Value Stream Mapping is one of the lean manufacturing methods that determines waste and resource of waste by visualizing all processes, in other words, VSM tries to look at the big picture not just in parts (Yurdugül, 2010). VSM helps companies for visualization, analysis, revision and redesign of a product and prepare a better

supply chain timing (Atieh et al., 2016). VSM brings value-added and non-value added activities in the process that is required for a product, in addition to eliminating waste, VSM also tries to reduce the production costs and time. Value Stream is a trip of a product which starts as raw materials and ends with delivering to the customer. All operations which are implied to create the product is defined to draw VSM. After Value Stream is created, the wastes are investigated on the production line and all engineering managing studies which are needed to remove wastes permanently is applied (Başer, 2011). It is obvious that the application of VSM gives effective benefits to the production process. That's why so many companies and several universities apply this technique (Forno et al., 2014).

#### **IV. Case Study**

A textile company which export most of its products to various countries in Europe was selected as the case study for this paper. The company is a midsize company in Turkey market. Products are produced according to customers order. This company produce shirt, t-shirt, polo shirt, sweatshirt and polyester. T-shirt production was selected and analyzed in this study. Company's minimum order quantity is ten thousand. Production line includes 4 destination (cutting, printing-embroidery, sewing, ironing-packaging). Following information is about production line: working day per week = 6, working shift per day = 1, working hours per shift = 10.5 hours, lunch break = 1 hours, tea break per shift = 2\*15 minutes = 30 minutes, available time per shift = 9 hours \* 60 minutes = 540 minutes, total daily demand = 1250 piece.

##### *A. Analysis and Results*

###### *A.I. VSM: Current State Map*

The information about the present state map of the company was collected based on the method which is recommended by Rother and Shook (2003). Simply, current state map is a screenshot of how the company's production process is done. It can be called flowchart or value stream map, it demonstrates the methodology of the company in order to produce products (Jasti and Sharma, 2014).

The present map was demonstrated in figure 1. In the map, every process was shown with small boxes. Cycle time, the number of workers, number of shift, machine reliability are in the boxes. Cycle times is a period required to complete the task in one section. All data and times were collected according to recent past data. There is a timeline under the map which shows two elements in figure 1, the first shows the lead time, the second shows the production time that spends in that section.

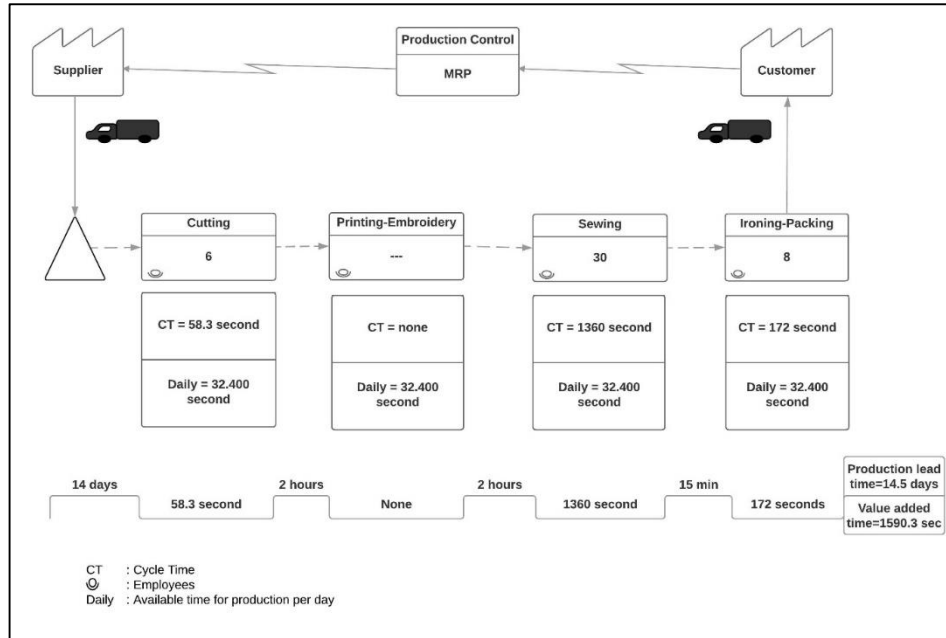


Figure 1. Current VSM

This textile company gives an order to supplier according to the customer orders. After giving the order to supplier, supplier company knits, paints and dries the fabrics and then they send. The production and deliver time take 14 days. The production line has four sections. The first section is cutting which fabrics are cut in this section. Cutting has 6 employees, the cycle time is 58.3 seconds and it takes 3 days to cutting section ten thousand t-shirts thereafter, the product goes to printing-embroidery, the company does not have the printing machine because of this machine's cost. For this reason, printing is done by an outsource company which is 2 hours away from the company. Outsource company works 5 days to produce this order. After printing, products go back to the factory. The third section is sewing which has the longest time of production line. Sewing has 30 employees, the cycle time is 1408 second (23 min) and it takes 14 days to sewing ten thousand t-shirts. After this section, the last one is ironing-packing. Transfer from sewing to ironing takes 15 minutes because it is sent together at the same time. Ironing-packing has 8 employees, the cycle time is 172 seconds and it takes 6.5 days to iron and package ten thousand t-shirts.

#### A.II. VSM: Takt Time

The main principle of lean manufacturing is required piece should be at required place with required amount. Takt time has to be known in order to carry out this principle. Takt time is defined as a time interval to meets the customer needs depending on the sales rate. When the production rate is higher than takt



time, a stock will occur otherwise when production rate is lower than takt time, customer needs can't be met. Each process has its own takt time. Takt time can be calculated by dividing available production time to customer demand for instance available production time is 12 hours and demand is 480 pieces per day. takt time is equal to  $12 \cdot 60 \cdot 60 \text{sec} / 480 \text{ pcs}$  which is equal to 90 seconds. It shows the time which you have to produce a finished product in every 90 seconds. higher cycle time than takt time causes wastes and ineffectiveness.

$$\text{Takt time} = \frac{\text{available production time}}{\text{customer demand}}$$

In this textile company 10.5 hours is working time except 1 hour lunch time and 15\*2 minutes break time.

$$\begin{aligned} \text{Takt time} &= \frac{(10.5 \cdot 60 \cdot 60) - (5400 \text{ seconds break})}{1250 \text{ pieces daily demand}} \\ &= \frac{32400}{1250} = 26 \text{ seconds} \end{aligned}$$

### A.III. VSM: Future State Map

The aim of the value stream is to show current state map and determine the deficient and mistakes furthermore finding a solution using lean principles. the sources of waste are revealed by applying future state map. Some tools such as 5s, Kaizen, Kanban, CONWIP are used to get rid of wastes. When we look at the current state map the highest lead time is delivery from the supplier (14 days), the supplier manufactures on order basis, they don't have stock to send quick delivery when customers want to order. Manager of this textile company should negotiate with the manager of the supplier company to persuade them to keep enough stock. The production process of fabric has knitting, printing, drying which takes 14 days. If the manager of the supplier is persuaded to have stock after knitting section, it cuts the production time nearly 9 days in figure 2. Supposed that supplier company would that offer, the delivery time of textile company down to 5 days. 5s principles are implemented to eliminate the waste. Printing-embroidery is outsourced and it takes 2 hours to send products to other company while there is traffic, if the company send the products to the printing company when there is no traffic, it takes 1 hour. Totally 2 hours was saved in the production lead time. The other suggestion is to build a canal between sewing and ironing-packing sections. Sewing is on the 3rd floor ironing-packing is on the 2 floor and it takes 15 minutes to carry all products from upstairs to downstairs. If the company make a tunnel between them, it decreases the lead time from 15 to 5 minutes.

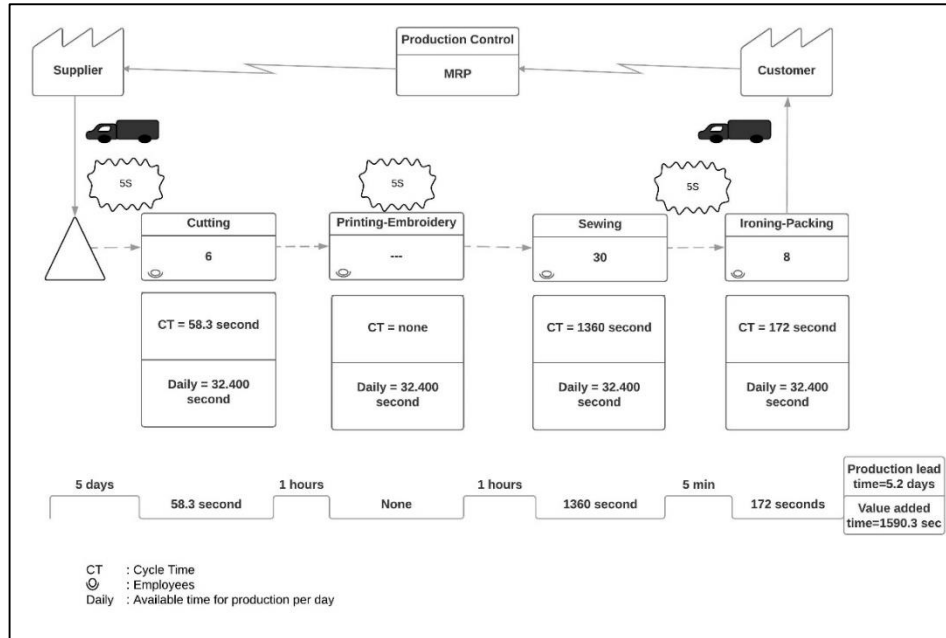
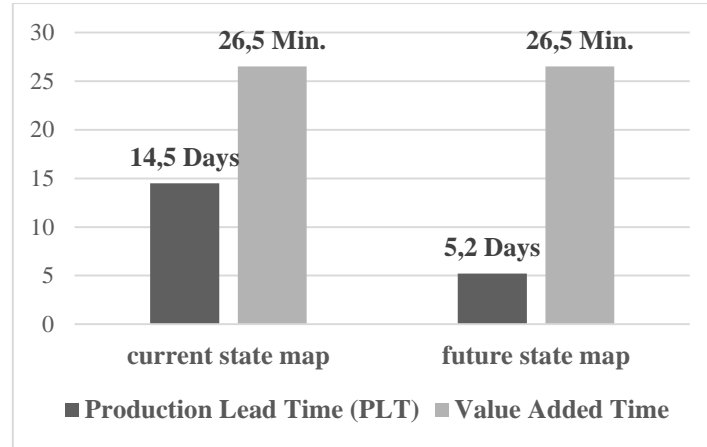


Figure 2. Future VSM

### V. Conclusion

The aim of this paper is to develop a value stream map for a textile producer to find the resource of the wastes, non-value added steps and look for the appropriate solution for these. The other important time waste is production lead time, it also aimed to decrease the lead time or non-value added time. Lean techniques such as 5s, takt time, JIT was applied in this company and the results were shared with managers of the company. It can be seen that applying VSM made the company more productive and effective. This case study has not only showed the implementing of VSM but also showed that in mid-size companies, there are lots of lead time in production. This mapping showed that production lead time was removed by %64. The final result showed that there is a dramatic decrease at the lead time. Production Lead Time (PLT) downed from 14.5 days to 5.2 days (Figure 3). This decrease leads the company to deliver the order earlier thus the company can receive more order and produce more.



*Figure 3. Current vs Future*

Companies that want to simplify themselves should improve their existing production systems using lean techniques. The approach described in the study shows the viewpoint that must be in purely lean manufacturing enterprises. Improvement activities should always be initiated by rejecting the current situation and it should be done to improve more. Increasing competitiveness and profitability of enterprises is based on the continuity of this point of view. Thus, in contrast to conventional manufacturing, businesses can achieve the desired piece quality and process quality without incurring extra costs. For the future research the company can find better supplier to get raw materials earlier to develop production activity and reduce the time which passed in production. Another suggestion; getting a printing- embroidery machine to reduce the time passed in way. But the machine cost to the company must be calculated well.

### References

- Atieh, A. M., Kaylani, H., Almuhtady, A., & Al-Tamimi, O. (2016). A value stream mapping and simulation hybrid approach: application to glass industry. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 84(5-8), 1573-1586.
- Azizi, A. (2015). Designing a future value stream mapping to reduce lead time using SMED-A case study. *Procedia Manufacturing*, 2, 153-158.
- Başer, H. (2011). *Lean Manufacturing, Value Stream Mapping A Case Study in A Production Company*. Master's thesis, Fatih University, Institute of Sciences and Engineering.
- Castillo, G., Alarcón, L. F., & González, V. A. (2014). Implementing lean production in copper mining development projects: Case study. *Journal of Construction Engineering and Management*, 141(1), 05014013.

- Dal Forno, A. J., Pereira, F. A., Forcellini, F. A., & Kipper, L. M. (2014). Value Stream Mapping: a study about the problems and challenges found in the literature from the past 15 years about application of Lean tools. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 72(5-8), 779-790.
- Dora, M., Lambrecht, E., Gellynck, X., & Van Goubergen, D.(2015). "Lean Manufacturing to Lean Agriculture: It's about time." *IIE Annual Conference. Proceedings*. Institute of Industrial and Systems Engineers (IISE).
- Ekizoglu, H. (2012). The Lean Applications in Order – Based Production Systems and an Application for Apparel Sector. Master's thesis, Marmara University, Institute of Social Sciences.
- Inamizu, N., Fukuzawa, M., Fujimoto, T., Shintaku, J., & Suzuki, N. (2014). Group leaders and teamwork in the over-lean production system. *Journal of Organizational Change Management*, 27(2), 188-205.
- Karakadilar, I. S., & Hicks, B. J. (2015). Exploring the Moderating Role of Lean Production on Supplier Performance: An Empirical Study of Turkish Automotive Part Suppliers/Yalın Üretim Tekniklerinin Tedarikçi Performansını Biçimleyici Etkisinin Araştırılması: Türkiye'deki Otomotiv Tedarikçileri Üzerine Nicel Bir Çalışma. *Boğaziçi Journal*, 29(2), 73.
- Kılıç, A. and Ayvaz, B. (2016). "Türkiye Otomotiv Yan Sanayinde Yalın Üretim Uygulaması." *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi Yıl: 15 Özel Sayı: 29 Bahar 2016* s. 29-60.
- Kumar, P., & Kajal, S. (2015). Implementation of Lean Manufacturing in a Small-Scale Industry. *IUP Journal of Operations Management*, 14(2), 25.
- Lacerda, A. P., Xambre, A. R., & Alvelos, H. M. (2016). Applying Value Stream Mapping to eliminate waste: a case study of an original equipment manufacturer for the automotive industry. *International Journal of Production Research*, 54(6), 1708-1720, DOI: 10.1080/00207543.2015.1055349.
- Marodin, G. A., Saurin, T. A., & De Castro Fettermann, D. (2014). A framework for risk assessment on lean production implementation. *Revista Produção Online*, 14(1), 364-401.
- Mitsuo Kojima Campos, V., Lemos Cotrim, S., Cardoza Galdamez, E. V., & Lapasini Leal, G. C. (2016). Introduction of lean manufacturing philosophy by kaizen event: case study on a metalmechanical industry. *Independent Journal of Management & Production*, 7(1).
- Netland, T. H. (2016). Critical success factors for implementing lean production: the effect of contingencies. *International Journal of Production Research*, 54(8), 2433-2448, DOI: 10.1080/00207543.2015.1096976.

- Özdağoğlu, A., & Rebiş, S. (2016). Applications of Kaizen and Cycle Time Reduction as Lean Production Techniques in a Semi-Flexible Pvc Film Producer. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(28), 25-37.
- Rohani, J. M., & Zahraee, S. M. (2015). Production line analysis via value stream mapping: A lean manufacturing process of color industry. *Procedia Manufacturing*, 2, 6-10.
- Rother, M., & Shook, J. (2003). Learning to see: value stream mapping to add value and eliminate muda. Lean Enterprise Institute.
- Stampfl, T., Öndeş T., Ağırman E. & Özcan M. (2017). Business and Economic Readings for ESL Students, Ülke Eğitim, ISBN:9789757737780.
- Tyagi, S., Choudhary, A., Cai, X., & Yang, K. (2015). Value stream mapping to reduce the lead-time of a product development process. *International Journal of Production Economics*, 160, 202-212.
- Vamsi Krishna Jasti, N., & Sharma, A. (2014). Lean manufacturing implementation using value stream mapping as a tool: A case study from auto components industry. *International Journal of Lean Six Sigma*, 5(1), 89-116.
- Yang, T., Kuo, Y., Su, C. T., & Hou, C. L. (2015). Lean production system design for fishing net manufacturing using lean principles and simulation optimization. *Journal of Manufacturing Systems*, 34, 66-73.
- Yurdugül, U. (2010). Value Stream Mapping Method and One Application. Master's thesis, Istanbul Technical University, Institute of Science.
- Zahraee, S. M. (2016). A survey on lean manufacturing implementation in a selected manufacturing industry in Iran. *International Journal of Lean Six Sigma*, 7(2), 136-148, DOI: 10.1108/IJLSS-03-2015-0010.
- Zahraee, S. M., Hashemi, A., Abdi, A. A., Shahpanah, A., & Rohani, J. M. (2014). Lean manufacturing implementation through value stream mapping: A case study. *Journal Teknologi*, 68(3), 119-124p.

## MÜŞTERİ BAĞLILIĞININ ÖLÇÜLMESİ: CEP TELEFONU PAZARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA

*Hakan BEKTAŞ\**  
*Mücahit AYDIN\*\**

**Alınış Tarihi: 22 Temmuz 2017**

**Kabul Tarihi: 21 Haziran 2018**

**Öz:** Satın alma niyetini etkileyen en önemli faktörlerden biri müşteri bağlılığıdır. Dolayısıyla müşteri bağlılığının ölçülmesi ve elde edilen bulguların müşteri bağlılığı açısından yorumlanabilmesi işletmeler açısından oldukça önemlidir. Özellikle, inovatif teknolojiler sebebiyle tüketici talebinin hala yüksek olduğu ve pazar büyüklüğü açısından muazzam seviyelere ulaşan cep telefonu pazarında bu ölçüm daha da önemli hale gelmektedir. Bu çalışmada, Keiningham vd. (2015) tarafından önerilen müşteri bağlılığı modeli kullanılarak; üniversite öğrencilerinin cep telefonu müşteri bağlılıkları ölçülmüştür. Örnek büyüklüğü 690 olan veri kümesinden hareketle, Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) uygulanmış; duygusal bağlılık, normatif bağlılık, ekonomik bağlılık, zoraki bağlılık ve alışılmış bağlılık olmak üzere beş faktörlü yapı keşfedilmiştir. Elde edilen faktör yapısı Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) ve Yarı Doğrulayıcı Faktör Analizi (YDFA) ile test edilmiştir. Veri analizi kısmında son olarak, parametrik olmayan hipotez testlerinden Mann-Whitney U testi uygulanmıştır. Çalışma neticesinde, 15 maddeden oluşan dil ve kültür uyarlaması yapılmış ölçme aracının, geçerli ve güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Müşteri Bağlılığı, Cep Telefonu, Yarı Doğrulayıcı Faktör Analizi

### **MEASURING CUSTOMER COMMITMENT: A CASE STUDY FROM MOBILE PHONE MARKET**

**Abstract:** An important factor of repurchase intent is customer commitment. Therefore, measuring and interpreting customer commitment is important for a firm. This measurement is even more important in the mobile phone industry, where consumer demand is high due to innovative technologies, with the market size having reached tremendously high levels. This study measures mobile phone customer commitment among university students, using the customer commitment model of Keiningham, et al. (2015). The sample for this study included 690 undergraduate students. Exploratory factor analysis (EFA) was applied to the obtained data. The EFA resulted in identifying five of the following factors: affective commitment, normative commitment, economic commitment, forced commitment, and habitual commitment. Confirmatory factor analysis (CFA) and semi-confirmatory factor analysis (SCFA) were used to verify factor structure. Finally, the Mann-Whitney U test was employed. The findings showed that the scale is a reliable and valid measure that may be used as a measurement tool.

**Keywords:** Customer Commitment, Mobile Phone, Semi-Confirmatory Factor Analysis

\* Dr.Öğr.Üyesi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü

\*\* Araş.Gör., Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ekonometri Bölümü

### I. Giriş

Bilgi ve haberleşme teknolojilerinde yaşanan ilerlemeler, küresel ekonomik pazarda rekabeti günden güne arttırmaktadır. Bu nedenle; ürünler arasındaki farklılıklar azalmakta, teknolojinin gelişme sürati ile ürünlerin eskime hızı yükselmekte, müşterilerin istek ve beklentileri artmaktadır. Bu gelişmeler geçmişte yeni müşteriler kazanarak pazar payını arttırmayı amaçlayan işletmeleri, mevcut pazar paylarını muhafaza etme hedefine yöneltmiştir (Arasıl vd., 2004:1). Bu durum işletmelerin müşteri ilişkileri yönetimine, yani ilişki pazarlaması bağlamında müşteri bağlılığı kavramına odaklanmalarına neden olmuştur. Bağlılık; bağlı olan tarafın, kurulan ve sürdürülen ilişkinin son derece önemli olmasından dolayı bu ilişkiyi devam ettirebilmek için tüm çabayı göstermesi olarak tanımlanmaktadır (Morgan ve Hunt, 1994:23). Moorman vd. (1992) ise bağlılığı, değerli bir ilişkiyi sürdürmek için kalıcı bir arzu olarak tanımlanmaktadır. Morgan ve Hunt (1992:22-23) ilişki pazarlaması bağlamında bağlılığın ve güvenin ana boyutlar olduğunu iddia etmektedir. Çünkü bu değişkenler, ilişkiyi sonlandırma maliyeti, ortak değerler, iletişim, fırsatçı davranışlar gibi etkileyen değişkenler ile karar alma belirsizliği, çatışma, ayrılma eğilimi, işbirliği gibi etkilenen değişkenler arasında aracı değişken rolünü üstlenmektedir. Diğer bir ifadeyle bağlılık; müşterinin işletmenin performansını değerlendirmesi ve işletmeyle gelecekteki ilişkisine yönelik niyetinin şekillenmesi açısından önem arz etmektedir.

Bağlılık, pazarlama alanında önceleri tek boyutlu olarak incelenmiştir. İlerleyen dönemlerde ise örgütsel psikoloji alanından Meyer ve Allen'in çalışmalarından hareketle pazarlama literatüründe müşteri bağlılığı; duygusal, normatif ve hesaplanabilir bağlılıktan oluşan üçlü bir yapı olarak kavramsallaştırılmıştır. Keiningham vd. (2015) bu ölçme aracını 5 boyutlu hale getirmiş ve bu boyutlar; duygusal bağlılık, normatif bağlılık, ekonomik bağlılık, zoraki bağlılık ve alışılmış bağlılık olarak isimlendirilmiştir. Geliştirilen bu model, hangi bağlılık bileşeninin minimize veya maksimize edilmesi gerektiği hususunda müşteri ilişkilerinin yönetilmesi açısından önemli bir yol göstericidir. Bu çalışmada Keiningham vd. (2015) tarafından önerilen ölçme aracının dil ve kültür uyarlaması yapılarak psikometrik özelliklerinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu çalışmada diğer çalışmalarda yaygın olarak ele alınan müşteri sadakati yerine, müşteri bağlılığına odaklanılmıştır. Çünkü literatürde müşteri sadakatının geliştirilmesinde müşteri bağlılığının önemli bir rol oynadığı görülmüştür. Özellikle müşteri sadakat yönetimi programlarına olan rağbet göz önüne alındığında; işletmeler açısından müşteri bağlılığının hangi boyutlarından hareketle müşteri sadakat programının inşa edilmesi gerektiğinin anlaşılması mühimdir (Fullerton, 2003).

Konuyla ilgili literatür incelendiğinde Türkiye'de cep telefonu pazarı için müşteri bağlılığının ölçülmeye çalışıldığı bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bu açıdan, çalışmanın mevcut literatürdeki eksikliği gidermesi bakımından önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bunun yanı sıra Türkiye'de cep telefonu

pazarının önemli bir parasal büyüklüğe sahip olması, cep telefonu değiştirme sıklığı, yeni cep telefonu modellerine olan ilgi düzeyi dikkate alındığında yoğun rekabetin yaşandığı bu pazarda mevcut müşteri kitlesini muhafaza etmenin önemi daha iyi anlaşılmaktadır. Aynı zamanda söz konusu pazarda yerli üreticilerin de son yıllarda piyasaya girme ve tutunma çabasının bulunması, bu konudaki bir çalışmanın ülke ekonomisine katkısı bakımından da fayda sağlayacağını göstermektedir. Sıralanan gerekçeler nedeniyle bu çalışmada, cep telefonu pazarında müşteri bağlılığının ölçülmesi hedeflenmiştir.

Cep telefonu pazarı, ülke ekonomileri içinde önemli parasal büyüklüğe ulaşmış olmakla beraber hızla gelişimini sürdürmektedir. 2017 yılında cep telefonu kullanıcı sayısının 4,77 milyar kişi olacağı tahmin edilmektedir. Bunun yanı sıra Türkiye’de akıllı telefon kullanıcı sayısının 2017 yılında 41,06 milyon kişi, 2018 yılında ise 46,52 milyon kişi olacağı öngörülmektedir (Statista,2017). Bu pazardaki hızlı değişimlere paralel olarak markaların pazar payları da sürekli değişmektedir. Özellikle Türkiye gibi gelişen teknolojiyi yakından takip eden tüketicilerin olduğu ekonomilerde, bu değişim ve gelişim çok daha hızlı olmaktadır. Türkiye pazarına 1999-2005 döneminde 50 milyonun üzerinde cep telefonu giriş yaparken; 2016 yılı için bu sayının 12,5 milyon olduğu ifade edilmektedir (GFK,2017). Bu pazarda sunulan yeni teknolojiler ile tüketici talebinin hız kesmeden devam etmesi, pazarın büyüme potansiyeli ve markaların pazar payı değişimleri dikkate alındığında; firmaların pazarlama ve satış politikaları açısından müşteri bağlılığı kavramı ön plana çıkmaktadır. Ayrıca cep telefonu pazarındaki tüketicilerin önemli bir kısmını Y kuşağı ya da dijital kuşak olarak adlandırılan kitlenin oluşturduğu düşünüldüğünde; müşteri bağlılığı ölçümünün yapılmasının ve firma politikalarında kullanılmasının ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır.

Çalışmanın takip eden bölümünde literatür özeti yer almaktadır. Üçüncü bölümde araştırma tasarımından bahsedilmiş olup; sonraki bölümde uygulama sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışma genel bir değerlendirmenin yapıldığı sonuç bölümü ile tamamlanmıştır.

## **II. Literatür Özeti**

Literatürde müşteri bağlılığı ile ilgili çalışmalardan bazıları şu şekilde özetlenebilir: Adamson vd. (2003) çalışmalarında Hong Kong’un kurumsal bankacılık sektöründe ilişki pazarlama paradigmasının bağlılık-güven boyutunu incelemişlerdir. Sonuçlar, Hong Kong bankalarının pazarlama stratejisinin ve uzun vadeli bir yönelimin müşteri bağlılığı ve güven ile pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir. Bunun yanında iletişim ve ilişkisel normlar güven ile pozitif ilişkili; ilişki faydaları müşteri bağlılığı ile pozitif ilişkili, bankaların itibarı ise güven ve bağlılıkla negatif ilişkilidir. Dimitriades (2006) çalışmasında Yunanistan’da finansal, ulaşım ve eğlence servisleri için müşteri bağlılığını ölçmüştür. Çalışmanın sonuçlarına göre kadınların müşteri bağlılığı erkeklerden çok daha fazladır.



Bunun yanında müşterilerin ulaşım sektörüne olan bağlılık seviyelerinin düştüğü, bunun aksine eğlence sektörüne olan bağlılıklarının yükseldiği görülmektedir. Finansal sektörde ise müşteri bağlılığının etkili ve gerçek bir bağlılıktan ziyade araçsal bir bağlılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ogba ve Tan (2009) çalışmalarında Çin cep telefonu pazarında marka imajının müşteri bağlılığını nasıl etkilediğini incelemiştir. 250 telekomünikasyon kullanıcısı tarafından doldurulan anket formu kullanılarak yapılan analiz sonuçlarına göre marka imajının müşteri bağlılığı üzerinde pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir. Çater ve Çater (2010) çalışmalarında ürün ve ilişki kalitesinin, müşteri bağlılığını ve müşteri sadakatini birlikte nasıl etkilediğini incelemiştir. Çalışmada söz konusu ilişki sosyal ve teknik açıdan ayrı ayrı incelenmiştir. Sonuçlar, ürün kalitesinin pozitif ve negatif hesaplanabilir bağlılığı etkilediğini göstermektedir. İlişki kalitesi açısından, işbirliği ve güven gibi sosyal boyutlarının bağlılık üzerindeki etkisi bilgi aktarımı ve adaptasyon gibi teknik boyutlarından çok daha fazladır. Sosyal tarafta, işbirliği ve güven, duygusal ve normatif bağlılığı olumlu yönde etkilemekte, aynı zamanda pozitif hesaplanabilir bağlılığı da olumlu yönde etkilemektedir, teknik taraftaki tek önemli bağlantı ise uyum ve normatif bağlılık arasındadır.

Jones vd. (2010) çalışmalarında, müşteri bağlılığının (normatif, duygusal ve devam) üç bileşenin sadakatle ilişkili müşteri geri dönüşleri üzerindeki rolünü incelemeyi amaçlamıştır. Yapısal eşitlik modellemesi sonuçları, duygusal bağlılığın müşteri geri dönüşlerinin birincil itici gücü olduğunu ve normatif ve devam bağlılığının etkilerine aracılık ettiğini göstermektedir. Bu etkiler ise hizmet türüne bağlıdır. Bu araştırma, sadakati öngörmeye duygusal bağlılığın önceliğini vurgulamaktadır. Al-Hawari (2011) çalışmasında Birleşik Arap Emirlikleri için bankacılık bağlamında otomatik hizmet kalitesinin, müşteri güveni ve müşteri bağlılığı açısından önemini incelemiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; otomatik hizmet kalitesinin müşteri bağlılığı ile doğrudan ilişkisi yoktur, ancak müşteri güveni ve memnuniyeti ile dolaylı bir ilişki vardır. Öte yandan, otomatik hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti üzerinde doğrudan ve olumlu bir etkiye sahiptir; müşteri memnuniyeti ise müşteri güveni ve müşteri bağlılığı üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Müşteri güveni de doğrudan müşteri bağlılığı ile ilgilidir. Dolayısıyla, otomatik hizmet kalitesinin müşteri bağlılığı ile dolaylı bir ilişkisinin olduğu söylenebilir.

Islam vd. (2014) çalışmalarında hizmet sektörü genelinde ampirik araştırmanın kullanılması yoluyla örgütsel öğrenme kültürü, normatif bağlılık ve müşteri memnuniyeti arasındaki ilişkileri araştırmak için teorik bir çerçeve geliştirmeyi amaçlamışlardır. Çalışmanın sonuçları örgütsel öğrenme kültürünün sadece müşteri memnuniyetini doğrudan etkilemekle kalmayıp normatif bağlılık yoluyla dolaylı bir etkiye sahip olduğunu doğrulamaktadır. Theron (2017) çalışmasında ilişkisel şokların müşteri bağlılığı üzerine etkisini incelemiştir. Söz konusu çalışmanın literatürdeki çalışmalardan farkı müşteri bağlılığını duygusal ve hesaplanabilir yaklaşımlarını birlikte içermesi bakımından çok yönlü bir

yaklaşım benimsenmiş olmasıdır. Çalışmada ilk olarak bir ön test gerçekleştirilmiş ve bu sonuçlara göre düşük, orta ve yüksek şok senaryoları belirlenmiştir. Çalışmanın bir sonraki aşamasında ise, mobil hizmet sektöründe 706 katılımcı arasında bir deney gerçekleştirilmiştir. Katılımcılar farklı senaryolara maruz bırakılmıştır. Elde edilen veriler, istatistiksel olarak analiz edilmiş ve duygusal bağlılık ile üç farklı senaryo arasında anlamlı bir fark bulunamazken, hesaplanabilir bağlılık ile aralarında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir.

Engizek ve Yasin (2017), kurumsal sosyal sorumluluk, genel hizmet kalitesi, şirket itibarı ve duygusal bağlılık arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Hizmet kalitesinin veya kurumsal sosyal sorumluluğun duygusal bağlılığın belirleyicilerinden olup olmadığı çalışmanın ortaya çıkma nedenidir. Bulgular, hem kurumsal sosyal sorumluluğun hem de genel hizmet kalitesinin şirket itibarının aracı rolüyle duygusal bağlılığı etkilediğini göstermektedir. Çalışma, müşterilere yönelik kurumsal sosyal sorumluluğun ve genel hizmet kalitesinin etkilerinin geleneksel görünümünü genişletmesi ve kurumsal sosyal sorumluluk ile genel hizmet kalitesinin sadece şirket saygınlığını değil aynı zamanda duygusal bağlılığı da etkilediğini göstermesi noktasında literatüre olumlu katkı sağlamıştır. Parawansa (2018) çalışmasında Madagaskar kırsal bankalarının hizmet kalitesi ve müşteri tutma arasındaki ilişkide bağlılığın ve müşteri memnuniyetinin etkisini araştırmıştır. Analiz sonuçları, hizmet kalitesi, bağlılık, müşteri memnuniyeti ve müşteri tutma değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Ayrıca, müşteri bağlılığı ve müşteri memnuniyetinin sonuçlarının, hizmet kalitesinin müşterinin elde tutulmasına olan etkisine aracılık ettiği bulunmuştur.

### **III. Yöntem**

#### *A. Örneklem ve Veri Kümesi*

Cep telefonu tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de halen en popüler teknoloji ürünlerinden biridir. Türkiye akıllı telefon pazarına bakıldığında 2016 yılında 12,5 milyon adet telefon satıldığı gözlenmiştir. Bu pazarda sanal gerçeklik, yapay zekâ, mobil ödeme ve mobil sağlık uygulamaları gibi birçok inovatif uygulamaların hayata geçmesiyle satış adetlerinin her sene daha da artacağı beklenmektedir (GFK, 2017). Teknoloji ile iç içe büyüdükleri için teknoloji ürünleri kullanım oranının yüksek olduğu ve dolayısıyla satın aldıkları ürünleri detaylıca araştıran üniversite öğrencileri, cep telefonu pazarında önemli bir tüketicidir. Bu çalışmanın evrenini yükseköğretim kurumlarının lisans diploma programlarına kayıtlı öğrenciler oluşturmaktadır. Bu kitleden tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden biri olan yargısal örneklem ile potansiyel katılımcılara ulaşılmıştır.

Bu çalışmanın veri toplama aşamasında, elektronik anket (e-anket) türlerinden biri olan internet tabanlı anket (web-based survey) tekniği kullanılmıştır. Bu teknikte genellikle fiziksel olarak bir ağ sunucusunda bulunan

ve internet tarayıcısı aracılığıyla ulaşılan soru formu tanımlanmakta; katılımcılar, bu sayfayı ziyaret ederek soruları yanıtlamaktadır.

Bilgisayar ve internet kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte; çok sayıda katılımcıya ulaşma imkânı, hızlı yanıt/dönüş alınması, yanıtların saklanması ve istenilen zaman kontrol edilmesi, veri kümesinin istenilen formda indirilebilmesi, zaman ve para tasarrufu sağlaması gibi birçok avantaja sahip olduğundan internet tabanlı anket tekniği tercih edilmiştir (Jansen vd., 2006:4). Dolayısıyla veri toplama sürecinde “Google formlar” üzerinden soru formu oluşturulmuş ve potansiyel katılımcılar, sosyal medya ve e-posta kanalıyla davet edilmiştir. Soru formunun bulunduğu internet sitesi, 15.12.2016 – 31.03.2017 tarihleri arasında aktif tutulmuş olup; çalışmaya gönüllülük esasına göre 778 kişi katılmıştır. Katılımcıların yanıtları incelendiğinde; araştırmanın birim tanımına uymayan, çelişkili ve eksik yanıtların bulunduğu belirlenen gözlemler analiz dışında bırakılmıştır. Böylelikle çalışmanın örnek büyüklüğü 690 öğrenci olarak tespit edilmiştir. Bu katılımcıların cinsiyet, yaş, üniversite türü ve eğitim almakta olduğu sınıf değişkenlerine göre frekans dağılımı Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özelliklerinin Frekans Dağılımı

Değişken	Değişken Düzeyleri	Frekans	% Frekans
Cinsiyet	Kadın	408	59,1
	Erkek	282	40,9
Yaş	18 ve altı	25	3,6
	19 - 21	395	57,2
	22 – 24	238	34,5
	25 – 27	20	2,9
	28 ve üstü	12	1,7
Üniversite	Devlet	515	74,6
	Vakıf	175	25,4
Sınıf	Birinci	103	14,9
	İkinci	136	19,7
	Üçüncü	259	37,5
	Dördüncü	192	27,8

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların; %59,1’inin kadın olduğu, %57,2’sinin 19-21 yaş aralığında bulunduğu, %74,6’sının devlet üniversitesindeki diploma programlarına kayıtlı olduğu, %37’sinin ise üçüncü sınıf öğrencisi olduğu görülmüştür.

Katılımcıların %37,8’i aylık gelir düzeyini “geçinecek kadar” olarak nitelendirmiş olup; çalışmaya katılan öğrencilerin %44,3’ünün Apple ve %28’inin ise Samsung marka cep telefonu kullandığı gözlenmiştir. Ayrıca katılımcıların önemli bir kısmının, 25 ay ve üstü sıklıkla cep telefonunu

değiştirdiği ve değiştirme nedeninin ise genellikle “mevcut telefonumun ihtiyaçlarımı karşılayamaması” şeklinde yanıtlandığı saptanmıştır.

#### B. Veri Toplama Aracının Tasarlanması

Bu çalışmada yükseköğretim kurumlarının lisans diploma programlarına kayıtlı öğrencilerin kullandıkları cep telefonu markasına ilişkin bağlılığı araştırmak amacıyla bir soru formu hazırlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda; katılımcıların demografik özelliklerini öğrenmek ve müşteri bağlılığını incelemek için demografik ve yargısal maddelerin yer aldığı iki kısımdan oluşan bir soru formu tasarlanmıştır. Bu bağlamda, müşteri bağlılığını ölçmek için Keiningham vd. (2015) tarafından geliştirilen beş boyutlu müşteri bağlılığı ölçeği kullanılmıştır.

Literatür taraması ve nitel araştırma neticesinde Keiningham vd. (2015) tarafından geliştirilen müşteri bağlılığı ölçeği; duygusal bağlılık, normatif bağlılık, ekonomik bağlılık, zoraki bağlılık ve alışılmış bağlılık olmak üzere beş boyutlu olarak tasarlanmıştır. Her boyut, üç madde olarak düşünülmesine rağmen; gerçekleştirilen nicel araştırma sonrasında hesaplanan içsel tutarlılık katsayısına göre zoraki bağlılık ve alışılmış bağlılık boyutlarından birer soru atılmıştır. Böylelikle ölçme aracıdaki madde sayısı 13 olmuştur. Fakat bu çalışmada, literatür taraması ve nitel araştırma neticesinde oluşturulan 15 madde kullanılmış ve toplanan veri kümesi analiz edilmiştir. Ayrıca bu çalışmada katılımcıların ölçekteki ifadelerle katılım şiddeti, (1) *hiç katılmıyorum* ve (5) *kesinlikle katılıyorum* olmak üzere 5 dereceli olarak tasarlanmıştır.

Müşteri bağlılığını ölçmek amacıyla geliştirilmiş bu ölçeğin, orijinal dili İngilizce olduğundan Türkçeye tercümesi gerçekleştirilmiştir. Bu süreçte, geri çeviri yöntemi kullanılmıştır. Ölçeğin orijinal ile geri çeviri versiyonları karşılaştırılmış ve aralarında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Ardından geri çeviri ile ulaşılan formun, dil uygunluğunun ve kavramsal anlamlılığının incelenmesi amacıyla uzman görüşüne başvurulmuştur. Son aşamada ise, çalışmanın hedef kitlesinde yer alan 30 öğrenciden oluşan bir grupla pilot uygulama gerçekleştirilmiştir. Böylelikle bu ölçeğin, dil ve kültür uyarlaması tamamlanmıştır.

Çalışmada Urbano Lorenzo-Seva ve Pere Joan Ferrando tarafından geliştirilmiş olan FACTOR programı kullanılmıştır. Kullanıcı dostu bir program olan FACTOR, <http://psico.fcep.urv.es/utilitats/factor/Download.html> bağlantı adresinden ücretsiz olarak indirilebilmektedir.

#### IV. Veri Analizi ve Bulgular

Yargısal örnekleme ile ulaşılan üniversite öğrencilerinin müşteri bağlılığı ölçeğinde yer alan maddelere katılım düzeylerinden hareketle; veri kümesinin ardındaki gizil yapının ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, gözlenen değişkenlerin ardında yatan gizil değişkenlere ulaşmak için Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) yöntemi kullanılmıştır. Sosyal ve davranış bilimleri

alanında yapılan araştırmalarda toplanan verinin ölçüm düzeyinin genellikle sıralamalı olduğu gözlenmektedir. Bu çalışmada da katılımcıların yanıt düzeyleri sıralamalı olduğundan; yaygın kullanılan paket programlarda öntanımlı (default) olarak sunulan Pearson korelasyon katsayısı yerine çok düzeyli (Polyhoric) korelasyon katsayısı tercih edilmiştir (Flora ve Curran, 2004:466). AFA'nın uygulanabilirliğine karar verilmesi sürecinde öncelikle korelasyon matrisinin faktörlenebilirliği incelenmiştir. Bu aşamada korelasyon matrisinin determinanı, Bartlett küresellik testi (Bartlett test of sphericity) ve Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ölçütü dikkate alınmıştır. Korelasyon matrisinin determinanı, 0 ile 1 arasında değer almakta olup; determinanın sıfıra yakın değer alması faktörlenebilirliği açısından olumlu bir göstergedir. Bartlett Küresellik testinin temel hipotezi, "Korelasyon matrisi, birim matristir" şeklindedir. KMO ölçütü, gözlenen değişkenler arasındaki korelasyon ve kısmi korelasyon katsayıları kullanılarak hesaplanmakta ve örneklem yeterliliği hakkında bilgi sunmaktadır. Bu ölçüt, 0 ile 1 arasında değer almakta olup; 0,60 ve üzeri olması gerekmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013:619-620). Tablo 2'de söz konusu kriterlere ait sonuçlar sunulmuştur.

Tablo 2. KMO Ölçütünün Değeri ve Bartlett Küresellik Testi Sonucu

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterlilik Ölçütü		0,86
Bartlett Küresellik Testi	Ki-Kare Test İstatistiği	4994,2
	Serbestlik Derecesi	105
	Test İstatistiğinin Olasılık Değeri	0,00

Tablo 2 incelendiğinde; örneklem yeterliliği ölçütünün değerinin 0,86 olduğu görülmüştür. Bartlett küresellik testi neticesinde ise temel hipotez reddedilmiştir. Ayrıca korelasyon matrisinin determinantının sıfıra yakın bir değer olarak bulunduğunu belirtmek gerekmektedir. Dolayısıyla korelasyon matrisinin faktörlenebilirliğine karar verilmiştir.

Korelasyon matrisinin AFA'ya uygunluğuna karar verilmesinin ardından veri kümesinin özellikleri göz önüne alınarak ağırlıklandırılmamış en küçük kareler metodu kullanılarak faktör modeli tahmin edilmiştir. Uygun faktör sayısına karar verilmesinde ise Kaiser-Guttman kuralı, varyans yüzdesi kriteri, Bayesyen Bilgi Kriteri Boyut Testi (Schwarz's Bayesian Information Criterion Dimensionality Test) ve yorumlanabilirlik kriteri dikkate alınmıştır. Uygun faktör sayısının belirlenmesi amacıyla kullanılan bu kriterlere ait bulgular ise Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3. Uygun Faktör Sayısının Belirlenmesine İlişkin Bulgular

Kriter	Önerilen Faktör Sayısı
Kaiser – Guttman	5
Açıklanan Varyans	4
Bayesyen Bilgi Kriteri Boyut Testi	5
Yorumlanabilirlik	5

Tablo 3 incelendiğinde; uygun faktör sayısının 5 olması gerektiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla ağırlıklandırılmamış en küçük kareler metodu ile 5 faktörlü model tahmin edilmiştir. Ancak faktör yükleri incelendiğinde, analiz çözümünün kavramsal olarak karmaşık olduğu gözlenmiştir. Bu problem karşısında kavramsal olarak anlamlı ve yorumlanabilir basit yapıya ulaşmak için eğik döndürme yöntemlerinden biri olan Promin metodu kullanılmıştır. Bu metod, basit yapıya ulaşabilmek için faktörler arasında korelasyona izin vermekte olup; metodun algoritması ağırlıklandırılmış Varimax ile başlamaktadır (Lorenzo-Seva, 1999:350). Faktör döndürmesi sonrasında ulaşılan faktör yapısına Tablo 4’te yer verilmiştir.

Tablo 4. Faktör Yapıları

<b>Faktör 1: Duygusal Bağlılık</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Faktör Yükleri</b>
Bu markanın ürününe ödediğim paranın karşılığını alıyorum.	0,887
Bu marka, müşterilerine en kaliteli/iyi hizmeti sunan firmadır.	0,857
Bu markanın müşterisi olmaktan keyif alıyorum.	0,840
<b>Faktör 2: Normatif Bağlılık</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Faktör Yükleri</b>
Bu markanın temsil ettiği değerler düşünüldüğünde; müşterisi olmak bana doğru bir seçenek gibi geliyor.	0,897
Bu markayı alternatiflerine tercih ediyorum çünkü temsil ettiği değerler benim için önemli	0,859
Bu markaya olan bağlılığım, genel olarak benzer ortak değerlerimiz olmasına dayanmaktadır	0,774
<b>Faktör 3: Ekonomik Bağlılık</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Faktör Yükleri</b>
Bu markanın müşterisi olmak ekonomik olarak avantajlıdır.	0,869
Bu markadan ürün satın aldığımda elde ettiğim ekonomik faydalar, katlanacağım masraflara göre daha ağır basmaktadır.	0,608
Bu markayla ilişkimin bozulması durumunda (artık ürün satın almazsam); finansal/ekonomik olarak zarar göreceğimi düşünüyorum.	0,568

<b>Faktör 4: Zoraki Bağlılık</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Faktör Yüklere</b>
Bu marka yerine kullanabileceğim pek alternatif yok	0,837
Sadece bu markayı kullanıyorum çünkü başka seçenek/alternatif yok	0,769
Başka bir seçeneğim olsaydı, bu markayı kullanmayı bırakırdım.	0,483
<b>Faktör 5: Alışılmış Bağlılık</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Faktör Yüklere</b>
Bu markayı alışkanlıktan dolayı kullanmaktayım	0,916
Bu markayı öncelikli olarak tercih ederim, çünkü uzun bir süredir kullanıyorum	0,654
Bu markayı tercih etmem de kullanım kolaylığı dışında özel bir sebep yok	0,542

Tablo 4'te ağırlıklandırılmamış en küçük kareler metodu kullanılarak tahmin edilen faktör modelinin Promin tekniğiyle eğik döndürülmesi neticesinde elde edilen faktör yapısına yer verilmiştir. Elde edilen faktör yapısından hareketle; boyutların altında yer alan değişkenler incelenerek faktör isimlendirmesi yapılmıştır. Tablo 4'te görüldüğü üzere boyutlar sırasıyla; duygusal bağlılık, normatif bağlılık, ekonomik bağlılık, zoraki bağlılık ve alışılmış bağlılık olarak adlandırılmıştır. Dolayısıyla elde edilen faktör yapısı, Keiningham vd. (2015) tarafından literatür taraması ve nitel araştırma sonrası önerilen ile aynıdır. Diğer bir ifadeyle, her faktör üç maddeden meydana gelmiştir. Bu faktörlerin açıkladıkları varyanslara ilişkin bulgular Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. Faktörlerin Açıkladığı Varyanslar

<b>Faktör</b>	<b>Madde Sayısı</b>	<b>Varyans</b>
Duygusal Bağlılık	3	1,703
Normatif Bağlılık	3	1,654
Ekonomik Bağlılık	3	2,677
Zoraki Bağlılık	3	2,433
Alışılmış Bağlılık	3	1,664
<b>Toplam</b>	<b>15</b>	<b>10,131</b>

Tablo 5 incelendiğinde; beş faktör tarafından açıklanan varyans 10,131 olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla türetilen bu faktörlerin, (10,131/15) ifadesinden hareketle toplam varyansın % 67,5'ini açıkladığı anlaşılmaktadır. Ardından türetilen faktörler arasındaki ilişkilerin incelenmesi amacıyla; korelasyon matrisi hesaplanmış ve Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Faktörler Arasındaki Korelasyon Matrisi

	Duygusal Bağlılık	Normatif Bağlılık	Ekonomik Bağlılık	Zoraki Bağlılık	Alışılmış Bağlılık
Duygusal Bağlılık	<b>1,000</b>				
Normatif Bağlılık	0,626	<b>1,000</b>			
Ekonomik Bağlılık	0,395	0,525	<b>1,000</b>		
Zoraki Bağlılık	-0,245	-0,336	-0,416	<b>1,000</b>	
Alışılmış Bağlılık	0,476	0,479	0,310	-0,456	<b>1,000</b>

Tablo 6 incelendiğinde; faktörler arasındaki korelasyonların -0,456 ile 0,626 arasında değiştiği gözlenmiştir. Faktörler arasındaki korelasyon değerlerinin 0,70'den küçük olmasının yanı sıra faktör yükü matrisindeki çapraz yüklerin sıfır civarında olduğu bilindiğinden; çalışmada ayırsama geçerliliğinin sağlandığı söylenebilir.

Tablo 6'daki matris incelendiğinde; zoraki bağlılık faktörünün diğer faktör ile negatif korelasyona sahip olduğu görülmüştür. Satın alma niyetinin en önemli belirleyicilerinden biri müşteri bağlılığı olduğundan; bu matris önem arz etmektedir. Dolayısıyla müşterilerin zoraki bağlılık düzeylerinin minimize edilmesi ve buna karşılık diğer bağlılık türlerine ilişkin algılanan düzeylerinin maksimum kılınması gerektiği anlaşılmaktadır.

Çalışmada uygulanan AFA neticesinde, gözlenen değişkenlerin ardında yatan gizil yapılar keşfedilmiş olup; ardından güvenilirlik analizi yapılmıştır. Güvenilirlik; değişik zamanlarda tekrarlanan deney, test ya da herhangi ölçme süreci neticesinde ulaşılan bulguların tutarlı olması şeklinde tanımlanabilmektedir (Carmines ve Zeller, 1987:11). Sosyal bilimler alanında güvenilirlik ölçütü olarak genellikle alpha ( $\alpha$ ) katsayısı kullanılmaktadır. Ancak bu çalışmada kullanılan korelasyon katsayısı ve test teorisindeki ölçüm modelleri dikkate alındığında; Bruno D. Zumbo vd. (2007) tarafından önerilen sıralamalı  $\alpha$  katsayısı ve McDonald's Omega katsayısı hesaplanmıştır. Bu katsayılar, içsel tutarlılık güvenilirliğini ölçmekte olup; 0 ile 1 arasında değer almaktadır. İçsel tutarlılık katsayısının değerinin 0,70'den küçük olmaması önerilmektedir (Kline, 2005:59).

Tablo 7. İçsel Tutarlılık Katsayısı

Faktör	Sıralamalı $\alpha$	McDonald's Omega
Duygusal Bağlılık	0,933	0,934
Normatif Bağlılık	0,917	0,918
Ekonomik Bağlılık	0,756	0,763
Zoraki Bağlılık	0,741	0,757
Alışılmış Bağlılık	0,746	0,758



Tablo 7’de görüldüğü üzere; her bir faktör için hesaplanan sıralamalı  $\alpha$  ve McDonald’s Omega katsayılarına ait değerler 0,70 ve üzeridir. Dolayısıyla içsel tutarlılık güvenilirliği sağlanmıştır. Ayrıca Tablo 7’deki bulgular incelendiğinde; yakınsama geçerliliğinin sağlandığı söylenebilmektedir. Ardından veri-model uyumunu incelemek amacıyla Yarı-Doğrulayıcı Faktör Analizi (Semi-Confirmatory Factor Analysis - YDFA) uygulanmıştır. Bilindiği üzere Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), AFA ile keşfedilen faktör yapısını doğrulamak amacıyla kullanılmaktadır (Harrington, 2009:10). Ancak AFA kullanılarak elde edilen yapı, DFA ile test edildiğinde reddedilme eğilimindedir. Diğer bir ifadeyle AFA’nın kavramsal olarak anlamlı sonuçlar ürettiği örneğe, DFA uygulandığında model-veri uyumu kötü olabilmektedir. Bu aşamada bazen kabul edilebilir uyum düzeyine ulaşılmaya kadar madde çıkarma ve modifikasyon uygulamaları yapılmaktadır. Fakat bu uygulamaların, teorik temelden yoksun olmasından dolayı tavsiye edilmediği görülmektedir (Ferrando ve Lorenzo-Seva, 2000:302).

DFA, her maddenin bir faktöre yüklenmesine izin verdiğinden ve tüm çapraz faktör yüklerinin sifira sabitlemesinden dolayı veri için uygun olandan farklı bir model belirlenmesine neden olabilmektedir. Çapraz faktör yükleri sıfır olarak kısıtlandığında; faktörler arasındaki korelasyonlar genellikle olması gerekenden yüksek tahmin edilmekte ve bu da ayırsama geçerliliğini azaltmaktadır. Dolayısıyla yapısal model de bozulmaktadır. (Asparouhov ve Muthen, 2009). Bu problemlerden dolayı, YDFA yönteminin kullanılması önerilmektedir. YDFA’da her bir faktör için işaret edici (marker) değişkenler tanımlanmaktadır. Faktörün ölçülmesinde anahtar rol oynayan işaret edici değişken; bir faktör ile yüksek, diğerleri ile düşük yüklere sahiptir. R. B. Catell’in 1988 yılında yayımlanan “The meaning and strategic use of factor analysis” başlıklı çalışmasında faktör başına asgari iki işaret edici değişken olması gerektiğini ifade etmesine rağmen; faktör başına sadece bir işaret edici değişken de kullanılabilir (Ferrando ve Lorenzo-Seva, 2000:315). Bu çalışmada AFA ile verinin doğasını yansıtan gizil yapı ortaya çıkarılmış olduğundan, faktör başına üç işaret edici değişken kullanılmıştır. FACTOR programında döndürülmüş hedef matris (rotation target matrix) seçeneği ile faktör yapısındaki işaret edici değişkenler tanımlanarak AFA çözümü gerçekleştirildiğinde; YDFA sonucuna ulaşılmaktadır. Bu çalışmada AFA ile elde edilen faktör modelinin test edilmesi için YDFA ve DFA yöntemleri kullanılmış, bulguları karşılaştırılmıştır. YDFA için FACTOR (Sürüm 10.5.03) ve DFA için LISREL (Sürüm 9.2) kullanılmış olup; bulgular Tablo 8’de sunulmuştur. Bulguların değerlendirilmesinde, Tablo 8’de yer alan kriter satırındaki değerler kullanılmıştır (Schermelleh-Engel vd., 2003).

Tablo 8. DFA ve YDFA Modellerinin Karşılaştırılması

Model	$\chi^2$	SD	$\chi^2/SD$	RMSEA	P(RMSEA<0,05)	CFI	GFI	NNFI
DFA	346,640	80	4,333	0,115	0,00	0,888	0,980	0,853
YDFA	84,127	40	2,103	0,040	1,00	0,996	0,989	0,989
Kriter	-	-	<3,00	<0,05	>0,05	>0,900	>0,900	>0,900

Not: SD: Serbestlik derecesi, RMSEA: Yaklaşım Hatasının Kareli Ortalamasının Karekökü, CFI: Karşılaştırmalı Uyum İndeksi, GFI: Uyum İyiliği İndeksi, NNFI: Normlaştırılmamış Uyum İndeksi. YDFA için dayanıklı ağırlıklandırılmamış en küçük kareler metodu kullanılarak eğik procrustean döndürmesi yapılmıştır. DFA için dayanıklı ağırlıklandırılmamış en küçük kareler metodu kullanılmıştır. Her iki analizde de çok düzeyli (polychoric) korelasyon matrisi kullanılmıştır.

Tablo 8 incelendiğinde; YDFA ile tahmin edilen modelin raporlanan bütün kriterler için kabul edilebilir uyumu sağladığı gözlenmiştir. Çapraz faktör yüklerinin sıfıra sabitlendiği DFA yöntemi ile tahmin edilen modelin ise bazı kriterler açısından kabul edilebilir uyum düzeyinin dışında kaldığı görülmüştür. Bu aşamada DFA ile tahmin edilen model için genellikle modifikasyon önerileri doğrultusunda düzenlemeler yapılması gerekmektedir. Ancak bu modifikasyonlar, teorik temelden yoksun olduğundan yapılması önerilmemektedir. Dolayısıyla bu çalışmada DFA çözümü yerine verinin doğal yapısını yansıtan ve genellikle de daha uygun bir çözüm sunan YDFA tercih edilmiştir.

AFA ile keşfedilen faktör yapısı, YDFA ile onaylanmıştır. Ardından türetilen boyutlar açısından sırasıyla cinsiyet, kayıtlı olunan üniversitenin türü, kullanılan cep telefonu markası grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunup bulunmadığı hipotez testleri ile sınanmıştır. Bu süreçte, faktör skorlarının hesaplanması için yanıtların toplanması (summed scales) yaklaşımı benimsenmiştir. Bilindiği üzere; hipotez testleri, parametrik ve parametrik olmayan hipotez testleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu çalışmada verinin ölçüm düzeyi sıralamalı olduğundan parametrik olmayan hipotez testlerinden Mann-Whitney U testi kullanılmıştır. Bu test, parametrik hipotez testlerinden iki ortalama arasındaki farkın önemlilik testinin parametrik olmayan alternatifidir. Mann-Whitney U testi, bağımsız iki grubun aynı kitleden gelip gelmediğini test etmekte olduğundan, temel hipotezi de bağımsız iki grubun aynı kitleden geldiğini göstermektedir (Israel, 2008:29).

Kadın ve erkek grupları arasında çalışmada elde edilen faktörler açısından 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak fark bulunup bulunmadığını sınamak amacıyla Mann-Whitney U testi uygulanmış ve sonuçlarına Tablo 9'da yer verilmiştir.

Tablo 9. Mann – Whitney U Testi Sonucu (Cinsiyet)

Faktör	Mann – Whitney U Testi İstatistiğinin Olasılık Değeri
Duygusal Bağlılık	0,992
Normatif Bağlılık	0,172
Ekonomik Bağlılık	0,002
Zoraki Bağlılık	0,333
Alışılmış Bağlılık	0,059

Tablo 9 incelendiğinde; sadece ekonomik bağlılık boyutu açısından kadın ve erkek grupları arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde fark olduğu saptanmıştır. Bu farkın detayını görebilmek için sıra ortalamaları hesaplanmıştır. Erkek öğrencilerin sıra ortalamasının, kadın öğrencilerden daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu durum, erkek öğrencilerin iktisadi faydayı gözeterek cep telefonu markasıyla ilişkisini sürdürdüğünü göstermektedir.

AFA ile türetilen faktörler açısından devlet ve vakıf üniversitesi grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunup bulunmadığı Mann-Whitney U testi ile sınanmıştır. Elde edilen bulgular, Tablo 10’da sunulmuştur.

Tablo 10. Mann- Whitney U Testi Sonucu (Üniversite Türü)

Faktör	Mann – Whitney U Testi İstatistiğinin Olasılık Değeri
Duygusal Bağlılık	0,786
Normatif Bağlılık	0,397
Ekonomik Bağlılık	0,000
Zoraki Bağlılık	0,409
Alışılmış Bağlılık	0,021

Tablo 10’da görüldüğü üzere; devlet ve vakıf üniversitelerinde okuyan öğrenciler arasında ekonomik ve alışılmış bağlılık açısından 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak bir fark bulunmuştur. Ekonomik bağlılık açısından grupların sıra ortalamaları hesaplandığında; devlet üniversitesinde okuyan öğrencilerin sıra ortalamasının vakıf üniversitesinde okuyan öğrencilere göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Alışılmış bağlılık açısından grupların sıra ortalamaları incelendiğinde ise tam tersi bir durum gözlenmiştir. Vakıf üniversitesinde okuyan öğrencilerin alışılmış bağlılık düzeyleri daha yüksektir. Bu durum, devlet üniversitelerinde okuyan öğrencilerin cep telefonu satın alma işlemlerinde vakıf üniversitesindekilere kıyasla daha sınırlı bir bütçeyle karar vermek durumunda kaldığı; vakıf üniversitelerindeki öğrencilerin ise daha geniş ekonomik imkanlar sayesinde alışkanlığa dayalı bir tercihte bulunabildiği şeklinde yorumlanmaktadır.

Çalışmada elde edilen faktörler açısından kullanılan cep telefonunun marka grupları arasında istatistiksel olarak fark olup olmadığı araştırılmıştır. Katılımcıların %72'si Apple ve Samsung marka cep telefonu kullandığını belirttiğinden dolayı; bu test gerçekleştirilirken sadece bu iki grup dikkate alınmış ve sonuçlar Tablo 11'de sunulmuştur.

Tablo 11. Mann-Whitney U Testi Sonucu (Kullanılan Cep Telefonu Markası)

Faktör	Mann – Whitney U Testi İstatistiğinin Olasılık Değeri
Duygusal Bağlılık	0,000
Normatif Bağlılık	0,000
Ekonomik Bağlılık	0,002
Zoraki Bağlılık	0,289
Alışılmış Bağlılık	0,001

Tablo 11'e bakıldığında; zoraki bağlılık türü haricindeki tüm bağlılık türleri açısından iki grup arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak fark saptanmıştır. Bu dört faktör açısından grupların sıra ortalamaları hesaplanmış olup; Tablo 12'de sunulmuştur.

Tablo 12. Sıra Ortalaması

Faktör	Kullanılan Marka	Sıra Ortalaması (Mean Rank)
Duygusal Bağlılık	Apple	295,62
	Samsung	177,67
Normatif Bağlılık	Apple	275,43
	Samsung	209,68
Ekonomik Bağlılık	Apple	233,99
	Samsung	275,39
Alışılmış Bağlılık	Apple	266,80
	Samsung	223,36

Tablo 12 incelendiğinde; Samsung marka cep telefonu kullanan öğrencilerin Apple marka cep telefonu kullanan öğrencilere göre sadece ekonomik bağlılık düzeyleri yüksektir. Bu örneklem kısıtı altında, Apple marka cep telefonu kullanan öğrencilerin bu markaya olan bağlılık düzeyinin oldukça yüksek olduğu gözlenmiştir. Elde edilen bulgu, Samsung marka cep telefonu modellerinin benzer segmentteki Apple marka cep telefonlarına kıyasla daha düşük fiyat düzeyinde olması nedeniyle tutarlı görünmektedir. Ayrıca Apple firmasının olumlu marka imajı ve garanti kapsamındaki cihazlar için sunduğu kolay değişim imkanı sayesinde güven unsurunun müşteriye yansıtılması, söz konusu markayı kullanan kişilerdeki bağlılık düzeyini açıklamaktadır. Bununla

birlikte, Apple marka cep telefonuna olan bağlılığın daha yüksek olmasında kendi işletim sistemine sahip olmasının da etkisi olduğu düşünülmektedir.

### **V. Sonuç**

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nin gerçekleştirdiği hanehalkı bilişim teknolojileri kullanım araştırması sonuçlarına göre, 2016 yılı Nisan ayında hanelerin %96,9'unda cep telefonu veya akıllı telefon bulunmaktadır (TÜİK,2016). Cep telefonu sektöründeki yenilikleri yakından takip eden tüketicilerin büyük bir çoğunluğunu üniversite çağında bulunan genç tüketiciler oluşturmaktadır. Bu grupta yer alan tüketicilerin yeni teknolojiyi satın alma isteklerinin yüksek olması ve satın alacakları ürünleri araştırmaları pazarda müşteri hareketliliğine neden olmaktadır. Dolayısıyla bu grubun müşteri bağlılığının ölçülmesi firmalar açısından büyük önem arz etmektedir. Bu sebeple çalışmanın hedef kitlesi olarak üniversite öğrencileri seçilmiştir.

Bu çalışmada yükseköğretim kurumlarının lisans diploma programlarına kayıtlı öğrencilerin kullandıkları cep telefonu markasına ilişkin bağlılığını araştırmak amacıyla bir soru formu hazırlanmıştır. Bu formda, katılımcıların demografik özelliklerini öğrenmek ve müşteri bağlılığını incelemek için maddelere yer verilmiştir.

Çalışmanın veri toplama aşamasında ise internet temelli anket tekniği kullanılarak 15.12.2016 – 31.03.2017 tarihleri e-posta ve sosyal medya aracılığıyla potansiyel katılımcılar soru formunu yanıtlamaya davet edilmiştir. Çalışmaya gönüllülük esasına göre 778 kişi katılmış olmasına rağmen; geçerli gözlem sayısı 690 olarak tespit edilmiştir.

Çalışmanın örneklemindekilerin; %40,9'unun erkek olduğu, %34,5'inin 22-24 yaş aralığında bulunduğu, %25,4'ünün vakıf üniversitesindeki lisans diploma programlarına kayıtlı olduğu saptanmıştır. Katılımcıların Keiningham vd. (2015) tarafından önerilen müşteri bağlılığı modelindeki maddelere katılım düzeylerinden hareketle; veri kümesinin ardındaki gizil yapıyı ortaya çıkarmak için Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) uygulanmıştır. Keiningham vd. (2015) tarafından gerçekleştirilen literatür taraması ve nitel araştırma neticesinde önerilen beş faktörlü yapının aynısı elde edilmiş olup; toplam değişkenliğin %67,5'i açıklanmıştır. Elde edilen faktörler; literatüre uygun olarak duygusal bağlılık, normatif bağlılık, ekonomik bağlılık, zoraki bağlılık ve alışılmış bağlılık olmak üzere isimlendirilmiştir. Her bir faktör, 3 maddeden meydana gelmiştir. Her bir boyutun içsel tutarlılığı; sıralamalı  $\alpha$  ve McDonald's Omega katsayıları kullanılarak hesaplanmıştır. Bu değerler; 0,70'in üzerinde bulunmuş olup; içsel tutarlılık güvenilirliğinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu bulguyla birlikte, yakınsama geçerliliğinin sağlandığı da söylenebilmektedir. Ayrıca AFA bulgularında çapraz faktör yüklerin sıfır civarında olması ve faktörler arası korelasyonların güçlü olmaması; ayırsama geçerliliğinin sağlandığına dair bir gösterge olarak kabul edilebilir. AFA'nın ardından veri-model uyumunu incelemek için Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) ve Yarı

Doğrulayıcı Faktör Analizi (YDFA) uygulanmıştır. DFA'da çapraz faktör yüklerinin sıfır olarak kısıtlanmasından dolayı, veri-model uyumunun sağlanamadığı sonucuna ulaşılmıştır. DFA çözümü yerine verinin doğal yapısını yansıtan ve genellikle de daha uygun bir çözüm sunan YDFA kullanılmıştır. YDFA çözümü incelendiğinde; veri-model uyumunun sağlandığı gözlenmiştir. Bu bulgulardan hareketle; müşteri bağlılığı ölçümü için Keiningham vd. (2015) tarafından önerilen ve bu çalışma ile dil ve kültür uyarlamasının ardından geçerlilik ve güvenilirliği incelenen ölçme aracının kullanılması tavsiye edilmektedir.

Çalışmada elde edilen faktörler açısından sırasıyla cinsiyet, kayıtlı olunan üniversitenin türü ve kullanılan cep telefonu markası grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir olup olmadığı Mann-Whitney U testi ile sınıanmıştır. Erkek öğrencilerin kadın öğrencilere göre; iktisadi faydayı gözeterek cep telefonu markasıyla ilişkisini sürdürdükleri sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca vakıf üniversitesinde okuyan öğrencilerin alışılmış bağlılık düzeylerinin devlet üniversitesindeki öğrencilere göre daha yüksek olduğu saptanmıştır. Son olarak, Apple marka cep telefonu kullanan öğrencilerin Samsung marka cep telefonu kullanan öğrencilere göre müşteri bağlılıklarının daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

Hipotez testleri ile elde edilen bulgular, sadece bu örneklem için geçerli olup; genelleme yapılamamaktadır.

Çalışmanın en önemli kısıtı, tesadüfi olmayan örnekleme yoluyla ulaşılan örneklemin sadece üniversite öğrencilerinden oluşmasıdır. Bu nedenle elde edilen bulgular, genelleştirilememektedir. Gelecek araştırmalarda, farklı örneklem gruplarıyla çalışılarak değişik mal ve hizmetler için müşteri bağlılığı ölçülebilir. Bunun yanı sıra, müşteri bağlılığı ile müşteri sadakati arasındaki ilişki de modellenebilir.

### Kaynaklar

- Arasıl, Ö., Karaçuha, E., Özer, G. ve Aydın, S. (2004). "Türk GSM Sektöründe Müşteri Sadakati, Memnuniyeti, Güven ve Değişirme Maliyeti Arasındaki Dinamik İlişkiler: Yapısal Denklem Modelleme Tekniği", *İktisat İşletme ve Finans*, 19 (219), ss.46-61.
- Asparouhov, T., ve Muthen, B. (2009) "Exploratory Structural Equation Modeling", *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 16(3), ss. 397-438.
- Carmines, E. G., ve Zeller, R. A. (1987), *Reliability and Validity Assessment*, Ninth Printing, Sage Publications, USA.
- Čater, T., ve Čater, B. (2010) "Product and relationship quality influence on customer commitment and loyalty in B2B manufacturing relationships", *Industrial Marketing Management*, 39(8), ss.1321-1333.

- Dian Anggraec Sigit Parawansa, (2018) "Effect of commitment and customers' satisfaction on the relationship between service quality and customer retention in rural banks in Makassar, Indonesia", *Journal of Management Development*, 37 (1), ss.53-64.
- Edwin Theron, (2017) "The influence of relationship shocks on customer commitment," *Proceedings of International Academic Conferences 5807393*, International Institute of Social and Economic Sciences.
- Ferrando, P. J., ve Lorenzo-Seva, U. (2000) "Unrestricted versus restricted factor analysis of multidimensional test items: Some aspects of the problem and some suggestions", *Psicológica*, 21(2).
- Flora, D. B., Curran, P. J. (2004), "An empirical evaluation of alternative methods of estimation for confirmatory factor analysis with ordinal data." *Psychological methods*, 9(4), 466.
- Fullerton, G. (2003). "When Does Commitment Lead To Loyalty?", *Journal of Service Research*, Vol. 5, No. 4, ss.333-344.
- GFK (2017), "Türkiye'de ve dünyada akıllı telefon pazarları", <http://www.gfk.com/tr/icgoerueler/press-release/tuerkiyede-ve-duenyada-akilli-telefon-pazarlari/>
- Harrington, D. (2009), *Confirmatory Factor Analysis*, Oxford University Press.
- Ike-Elechi Ogba, Zhenzhen Tan, (2009) "Exploring the impact of brand image on customer loyalty and commitment in China", *Journal of Technology Management in China*, 4(2), ss.132-144.
- Israel, D. (2008), *Data Analysis in Business Research: A Step by Step Nonparametric Approach*, Sage Publications, USA.
- Ivana Adamson, Kok-Mun Chan, Donna Handford, (2003) "Relationship marketing: customer commitment and trust as a strategy for the smaller Hong Kong corporate banking sector", *International Journal of Bank Marketing*, 21( 6/7), ss.347-358.
- Karen J. J., Kevin G. C. ve Bernard, J. J. (2006), "E-Survey Methodolgy", Rodney A. Reynolds, Robert Woods and Jason D. Baker (der), *Handbook of Research on Electronic Surveys and Measurements*, Idea Group References, USA.
- Keiningham, T. L., Frennea, C. M., Aksoy, L., Buoye, A., ve Mittal, V. (2015) "A Five-Component Customer Commitment Model Implications for Repurchase Intentions in Goods and Services Industries" *Journal of Service Research*, 18(4), ss. 433-450.
- Lorenzo-Seva, U. (1999) "Promin: A method for oblique factor rotation", *Multivariate Behavioral Research*, 34, ss. 347-365.
- Kline, Rex B. (2005), *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*, Second Edition, Guilford Press, New York.

- Mohammad Ahmad Al-Hawari, (2011) "Automated service quality as a predictor of customers' commitment: A practical study within the UAE retail banking context", *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 23(3), ss.346-366.
- Moorman, C., Zaltman, G., ve Deshpande, R. (1992) "Relationships Between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust Within and Between Organizations," *Journal of Marketing Research*, 29(3), ss. 314-328.
- Morgan, R. ve Hunt, S. (1994). "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing", *Journal of Marketing*, 58(2), ss.20-38.
- Nil Engizek, Bahar Yasin, (2017) "How CSR and overall service quality lead to affective commitment: mediating role of company reputation", *Social Responsibility Journal*, 13(1), ss.111-125.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., ve Müller, H. (2003), "Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures", *Methods of Psychological Research Online*, Vol.8, No.2, ss. 23-74.
- Statista (2017). "Statistics and market data on technology & telecommunications",  
<https://www.statista.com/statistics/467181/forecast-of-smartphone-users-in-turkey/>
- Tabachnick, B.G. and Fidell, L.S. (2013) *Using Multivariate Statistics*. Pearson, Boston.
- Talat Islam, Norliya Ahmad Kassim, Ghulam Ali, Misbah Sadiq, (2014) "Organizational learning culture and customer satisfaction: The mediating role of normative commitment", *The Learning Organization*, 21(6), ss.392-404.
- Tim Jones, Gavin L. Fox, Shirley F. Taylor, Leandre R. Fabrigar, (2010) "Service customer commitment and response", *Journal of Services Marketing*, 24(1), ss.16-28.
- TÜİK (2016), "Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması", <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21779#>
- Zoe S. Dimitriades, (2006) "Customer satisfaction, loyalty and commitment in service organizations: Some evidence from Greece", *Management Research News*, 29(12), ss.782-800, <https://doi.org/10.1108/01409170610717817>
- Zumbo, B. D., Gadermann, Anne M. ve Zeisser, C. (2007) "Ordinal Versions of Coefficients Alpha and Theta for Likert Rating Scales", *Journal of Modern Applied Statistical Methods*, 6 (1), ss. 21-29.

#### TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın veri toplama aşamasında katkı sağlayan İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü öğrencilerinden Bilge Kağan ÖZBAY ve Osman Alihan ÖNCEL'e teşekkür ederiz.



## GELİR DAĞILIMI EŞİTSİZLİĞİ VE YAŞAM BEKLENTİSİ İLİŞKİSİ: WILKINSON HİPOTEZİ

Gürkan BOZMA\*  
Murat EREN\*\*  
Selim BAŞAR\*\*\*

Alınış Tarihi: 01 Şubat 2017

Kabul Tarihi: 03 Haziran 2018

**Öz:** Bu çalışmada, 1995-2011 dönemi için 35 OECD üyesi ve 52 OECD üyesi olmayan ülke için gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasındaki ilişkiler Wilkinson Hipotezi çerçevesinde Westerlund eşbütünleşme ve CCE tahmincisi kullanılarak incelenmiştir. Westerlund eşbütünleşme testi sonucunda elde edilen bulgular, değişkenlerin eşbütünleşik olduğunu göstermiştir. CCE tahmincisi sonucunda ise OECD ülkeleri için genel itibariyle gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasında negatif, OECD üyesi olmayan ülkeler için ise genel itibariyle pozitif ilişki bir ilişki olduğu görülmüştür. Elde edilen bu sonuçlar incelendiğinde, ele alınan ülkelerin büyük bölümünde Wilkinson Hipotezini destekler nitelikte sonuçlar tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Gelir Dağılımı Eşitsizliği, Yaşam Beklentisi, Wilkinson Hipotezi

### *INCOME DISTRIBUTION INEQUALITY AND LIFE EXPECTANCY RELATIONSHIPS: WILKINSON HYPOTHESIS*

**Abstract:** *In this study, the relationships between income distribution inequality and life expectancy for 35 OECD members and 52 non-OECD members countries for the 1995-2011 period were examined by using Westerlund cointegration and CCE estimator in order to view of Wilkinson Hypothesis. The results obtained from Westerlund cointegration test shows that the variables are cointegrated. The CCE estimator suggests that relationships between income inequality and life expectancy show generally negative connections for OECD countries, and positive connections for non-OECD countries. When the obtained results are examined, Wilkinson Hypothesis was supported for the most of the countries.*

**Keywords:** *Income Distribution Inequality, Life Expectancy, Wilkinson Hypothesis*

### **I.Giriş**

Gelir dağılımındaki eşitsizlik, özellikle gelişmiş ülkelerde son 30 yılda büyük artış göstermiştir (OECD, 2011). Gelir eşitsizliğinin sağlıkla ve dolayısıyla sağlık eşitsizliğiyle ilgili olup olmadığı sorusu ise gelir, gelir eşitsizliği, sağlık ve sağlık eşitsizliği arasındaki ilişkilerin yapısı hakkında çeşitli tartışmalara konu olmuştur.

---

\* Arş. Gör., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

\*\* Arş. Gör., Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

\*\*\* Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

Gelirin sağlık üzerinde etkisi bulunduğu dair ilk görüşler Preston (1975)'e dayanmaktadır. Gelirdeki artışın ölüm oranı ile temsil edilen sağlık üzerindeki etkisini ölçen çalışmada, düşük gelir düzeylerindeki ölüm oranının, yüksek gelir düzeyine kıyasla yüksek olduğu sonucu ileri sürülmüştür.

Ayrıca Preston çalışmasında zenginden yoksula aktarılacak bir doların, düşük gelir düzeyindeki kişinin sağlığında meydana getireceği artışın; yüksek gelir düzeyindeki kişinin sağlığında meydana getireceği azalıştan daha fazla olduğunu tespit etmiştir. Gelir ile sağlık düzeyi arasındaki ilişkiye yönelik yapılan bu çalışma, iki değişken arasındaki ilişkiyi daha kapsamlı şekilde inceleyen çalışma sayısının artmasına neden olmuştur.

Gelir ile sağlık düzeyi arasında gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda üç farklı hipotez ortaya çıkarılmıştır. Bunlardan ilki olan *mutlak gelir hipotezi*, bireysel sağlık düzeyinin bireysel gelir tarafından etkilendiğini ve gelirdeki artışın sağlık düzeyini olumlu yönde etkileyeceğini ancak gelirin sağlık üzerindeki etkisinin azalan oranda olacağını ileri sürmektedir. Mutlak gelir hipotezine karşılık *karşılaştırmalı gelir hipotezi*, bireyin sağlık düzeyinin, bireyin bulunduğu toplumun ortalama gelir düzeyinden etkilendiğini ileri sürmektedir. Son olarak *gelir eşitsizliği hipotezi*, bireyin sağlık durumunun gelir eşitsizliği tarafından belirlendiğini ileri sürmektedir.

Bu çalışmada, 1995 – 2011 dönemi yıllık veri seti kullanılarak gelir eşitsizliği hipotezi test edilmiştir. Çalışmada gelir dağılımını temsilen Gini katsayısı, sağlık durumunu temsilen ise ömürde yaşam beklentisi verileri kullanılmıştır. Çalışmanın devamında, sırasıyla, gelir ile sağlık üzerine geliştirilen teorilere, ardından, aradaki ilişkiye yönelik gerçekleştirilen çalışmalara değinilen literatür araştırması kısmına yer verilmiştir. Çalışmanın 4. bölümünde uygulanan ekonometrik yöntemin ve kullanılan verilerin açıklandığı model ve veri seti kısmına, 5. ve 6. bölümde ise ampirik sonuçlara ve sonuçların değerlendirildiği tartışma ve sonuç bölümüne yer verilmiştir.

## II. Gelir, Gelir Dağılımı, Sağlık İlişkisi

Ulusal ve uluslararası alanda, gelir ile sağlık arasındaki ilişkiyi konu alan çalışma sayısı son dönemde büyük artış göstermiştir. Gelir ile sağlık düzeyi arasında gerçekleştirilen çalışmalar kesin bir görüş birliği içerisinde bulunmadıklarından bu hususta geliştirilen teoriler de belirli açılardan ayrılmaktadır. İki değişken arasındaki ilişkiye yönelik geliştirilen çalışmalar üç başlık halinde incelenebilir: Gelir ile sağlık arasındaki en temel ilişkiyi ifade eden *mutlak gelir hipotezi*, gelirin sağlık üzerindeki etkisini tamamen gelir düzeyi ile ilişkilendirmektedir. Teoriye göre, gelir düzeyindeki artış sağlık düzeyinde kesin bir artışa neden olmakla birlikte; gelirdeki artışın sağlık düzeyi üzerindeki pozitif etkisi azalarak artmaktadır. Ancak mutlak gelir hipotezinin, gelirin sağlık üzerindeki etkisine yönelik geliştirdiği açıklama aynı gelir düzeyine sahip ülkelerin neden farklı sağlık verilerine sahip olduğunu veya yüksek gelir

düzeğine sahip ülkelerdeki sağlık düzeyinin, bazı düşük gelirli ülkelere kıyasla daha düşük olduğunu açıklayamamaktadır (Coburn, 2000).

Gelirin sağlık düzeyi üzerindeki etkisini konu alan bir başka yaklaşım olan *karşılaştırmalı gelir hipotezi*, sağlık düzeyinin, bireyin mutlak gelirinden ziyade bulunduğu grup içindeki karşılaştırmalı gelirine bağlı olduğunu ileri sürmektedir.

Karşılaştırmalı gelir hipotezinde bireyin geliri sabitken bulunduğu grubun gelirinin artması durumunda, gelir farklılığının oluşturduğu psikolojik etkiden dolayı kişinin sağlık düzeyinde bozulma meydana gelecektir. Mutlak gelir hipotezinin aksine karşılaştırmalı gelir hipotezinde kişinin veya toplumun sağlık düzeyindeki bozulmanın nedeni gelir düzeyinin düşüklüğü değildir. Bu hipotezde sağlık düzeyindeki düşüş, psikolojik ve eşit olmayan diğer faktörlerden kaynaklanmaktadır (Mullahy vd., 2003).

Gelir ile sağlık düzeyi arasındaki ilişkiyi ele alan son yaklaşım olan *gelir eşitsizliği hipotezi*, toplumun gelir dağılımındaki eşitsizliğin, sağlık düzeyi ile negatif ilişkili olduğunu ileri sürmektedir (Wilkinson, 1996). Wilkinson hipotezi olarak adlandırılan gelir eşitsizliği hipotezi, özellikle gelişmiş ülkelerde sağlık düzeyini belirleyen unsurun mutlak gelirden ziyade, toplumun gelir dağılımı olduğunu ileri sürmektedir. Wilkinson hipotezinde yüksek sağlık düzeyine ulaşmak için gelir düzeyinin yüksek olması gerekmemekte, toplumun gelir dağılımındaki adaletin sağlanmasının sağlık düzeyindeki olumlu gelişmeler için yeterli olduğu ileri sürülmektedir.

Wilkinson hipotezinin mekanizmasını açıklamaya yönelik birtakım açıklamalar geliştirilmiştir. Bunlardan ilkinde göre gelir dağılımında eşitsizlik, bireyin toplumdan soyutlanmasına ve anti sosyal davranışlar sergilemesine neden olmaktadır. Bu durum ise düşük gelir seviyesine sahip bireyin sağlık sorunlarıyla karşılaşmasına yol açmaktadır (Nilsson ve Bergh, 2012). Başka bir mekanizma ise gelir seviyesi yüksek kişilerin kamusal alanlara kaynak transfer etmedeki isteksizliğiyle açıklanmaktadır. Özellikle beşeri sermayeye yatırım düzeyini azaltan bu durum, temel ihtiyaçlarını karşılayamayan bireylerin sağlık sorunlarıyla karşılaşmasına neden olmaktadır (Kennelly vd. 2003). Gelir eşitsizliğinin sağlık üzerindeki etki mekanizmasını açıklayan son önerme ise suç düzeyindeki artışla açıklanmaktadır. Gelir dağılımındaki bozulma gelir düzeyi yüksek ile düşük arasındaki mesafeyi artırarak gelir düzeyi düşük bireylerin suça eğilimini artırmakta bu durum ise toplum sağlığı üzerinde tehlikeli sonuçlar doğurabilmektedir.

Gelir ve gelir dağılımının sağlık düzeyi üzerindeki etkisi incelendiğinde, sağlık düzeyi üzerindeki gelir etkisinin gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelere daha yoğun hissedildiği, gelir dağılımının etkisinin ise daha çok gelişmiş ülkelere görüldüğü tespit edilmiştir (Wilkinson, 1996). Ancak bu durumun aksine gelir dağılımının yoksullukla ilgili olduğunu ve ülkenin gelişmişlik seviyesine bağlı olmaksızın sağlık üzerindeki gelir eşitsizliği etkisinin önemli olduğunu belirten görüşler de bulunmaktadır (Deaton, 2003). Çalışmanın devamında, gelir,

gelir dağılımı ve sağlık düzeyi arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmalara yer verilecektir.

### III. Literatür Araştırması

Özellikle gelişmiş ülkelerde 1970'lerden sonra meydana gelen gelir dağılımı eşitsizliğindeki artış, araştırmacıların dikkatinin bu alana yönelmesine neden olmuştur.

Gelir ve gelir dağılımının sağlık üzerindeki etkisine yönelik gerçekleştirilen çalışmaların tutarlı sonuçlar ortaya çıkarmaması ise bu alanda yapılan çalışma sayısının artmasına neden olmuştur. Gelir seviyesinin sağlık düzeyi üzerindeki etkisine yönelik gerçekleştirilen çalışmaların büyük bölümü arada pozitif yönlü ilişki tespit ederken, gelir dağılımının etkisini araştıran çalışmalar kesin bir görüş birliğine varamamıştır.

Rodgers (1979), 56 ülke üzerine gerçekleştirdiği çalışmasında, gelirin ölüm oranı üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, gelir eşitsizliğindeki artışın ölüm oranında artışa neden olduğunu göstermiştir. Flegg (1982), 47 az gelişmiş ülke verileri ile gerçekleştirdiği çalışmasında, eşitsizlikler ile doğumda ölüm oranı arasındaki ilişkileri incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, gelir eşitsizliğindeki artışın ölüm oranlarında yükselmeye neden olduğunu göstermiştir. Kaplan vd., (1996), ABD verileri ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, gelir eşitsizliği ile sağlık verileri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Elde edilen bulgular gelir eşitsizliği ile ölüm oranları arasında önemli derecede ilişki olduğunu göstermiştir. Fiscella ve Franks (2000), ABD verileri ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, gelir eşitsizliği, sağlık düzeyi ve ölüm oranı arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Elde edilen bulgulara göre, gelir eşitsizliğinin depresif semptomlar ve sağlık düzeyi üzerinde etkisi bulunurken; ölüm oranı ve biyomedikal hastalıklar üzerinde etkide bulunmadığı görülmüştür.

Deaton (2001), ABD verileri ile gerçekleştirdiği çalışmasında, gelir ile ölüm oranları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmaya dahil edilen gruplar arasında yapılan incelemede gelirdeki artışın ölüm oranında azalmaya neden olmasına karşın, gelir eşitsizliğindeki artışın ölüm oranında artışa neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kennelly vd., (2003), üç farklı dönem için 19 OECD ülke verileri ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, beşeri sermaye ile toplum sağlığı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgular, beşeri sermayenin sağlık üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğunu göstermiştir. Ancak, kişi başına düşen gelir ve kamunun finanse ettiği sağlık harcamaları oranının toplum sağlığı üzerindeki etkisinin önemli derecede pozitif olduğu görülmüştür. Lindley ve Lorgelly (2005), 1991–2001 dönemi için İngiltere verileri ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, gelir eşitsizliği ile sağlık durumu arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemi ile incelemişlerdir. Elde edilen bulgular, gelir ve sağlık göstergeleri arasında herhangi bir anlamlı ilişkinin bulunmadığını göstermiştir. Ram (2006), 108 ülke verisi ile gerçekleştirdiği çalışmasında, gelir eşitsizliği ile toplum sağlığı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Toplum sağlığını temsilen ortalama yaşam süresi ve doğumda yaşam oranının

kullanıldığı çalışmadan elde edilen bulgular, gelir eşitsizliği ile toplum sağlığı arasında negatif ilişki olduğunu göstermiştir.

Jen vd., (2009), bireysel ve toplumsal açıdan gelir ve sağlık arasındaki ilişkileri inceledikleri çalışmalarında, logit regresyon modelini kullanmışlardır.

Uygulanan model sonucunda, yaş ve cinsiyet hesaba katıldığında, ülkeler arasındaki sağlık düzeylerinde önemli farklılıkların bulunduğu görülmüştür. Kişisel gelir düzeyinin ise gelir düzeyi düşük toplumlarda sağlık düzeyi üzerinde olumsuz etkide bulunduğu tespit edilmiştir. Son olarak yazarlar, bireysel faktörlerin modele dahil edilmesi sonucunda, elde edilen bulguların Wilkinson hipotezi ile çeliştiğini belirtmiş; gelir dağılımı ile sağlık düzeyi arasında önemli ilişkinin bulunmadığını ileri sürmüşlerdir. Nilsson ve Bergh (2012), gelir eşitsizliği ve kişisel sağlık arasındaki ilişkiyi geliştirmekte olan ülkeleri temsilen Zambiya verileri ile gerçekleştirmişlerdir. Çocuk gelişiminin sağlık değişkeni olarak kullanıldığı çalışmada, mutlak gelir, karşılaştırmalı gelir ve gelir eşitsizliği hipotezleri test edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, mutlak gelir hipotezini doğrulayarak; ekonomik kaynaklar ile sağlık arasında doğrusal olmayan pozitif yönlü ilişki bulunduğunu göstermiştir. Karşılaştırmalı gelir hipotezi ile sağlık değişkeni arasında önemli bir ilişki bulunmadığı, gelir eşitsizliğindeki artışın ise sağlık düzeyine olumlu etkide bulunduğu tespit edilmiştir.

Edvinsson vd., (2013), İsveç verileri ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, gelir eşitsizliği, sağlık ve ölüm oranı arasındaki ilişkileri 65 – 74 yaş grubu için incelemişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgular, gelir düzeyinin ölüm oranı üzerinde önemli ölçüde etkili olduğunu göstermiştir. Ayrıca, gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu bölgelerde ölüm oranlarının da yüksek olduğu tespit edilmiştir. Undurraga vd., (2016), Bolivya üzerine gerçekleştirdikleri çalışmalarında, gelir dağılımındaki eşitsizliğin artması durumunda, sağlık algısında olumlu gelişmelerin görüldüğünü ileri sürmüşlerdir. Bakkeli (2016), 1989 – 2011 dönemi verileri ile Çin sosyoekonomik yapısı üzerine gerçekleştirdiği çalışmasında, gelir eşitsizliğinin sağlık problemleri üzerindeki etkisini incelemiştir. Panel veri yöntemi ile gerçekleştirilen çalışmadan elde edilen bulgular, gelir eşitsizliğinin bireylerin sağlık sorunları ile karşılaşma riski üzerinde herhangi bir önemli etkisinin olmadığını göstermiştir.

Gelir ve gelir dağılımının sağlık üzerindeki etkisine yönelik gerçekleştirilen çalışmalar incelendiğinde, elde edilen sonuçların ülkenin gelişmişlik düzeyi, ülkedeki gelir eşitsizliği, yaş, cinsiyet gibi birçok farklı değişkene göre farklılık gösterdiği görülmüştür. Çalışmanın devamında, kullanılan verilerin ve araştırmanın gerçekleştirildiği model hakkında bilgi verilecektir.

#### IV. Model ve Veri Seti

Ömürde yaşam beklentisi ve gelir dağılımı eşitsizliği arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için Wilkinson (1992a, 1992b, 1996) ve Kawachi v.d (1997) takip edilerek, aşağıdaki model ile tahminler yapılmıştır.

$$y_{it} = \alpha_{0,it} + \beta_{1,t}gini_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Eşitlik (1)'de  $y$  ömürde yaşam beklentisini,  $gini$  gelir dağılımı eşitsizliğini,  $u$  bütün birimler için özdeş ve normal dağılan otokorelasyonsuz hata terimini göstermektedir. Çalışmada, ampirik uygulama olarak Westerlund (2008) tarafından geliştirilen panel eşbütünleşme ve M. Hashem Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE (Common Correlated Effects) tahmincisi kullanılmıştır. Westerlund (2008) tarafından geliştirilen eşbütünleşme testi Durbin-Hausman istatistiği ile ölçülmektedir. Westerlund (2008) panel eşbütünleşme testinde iki adet Durbin-Hausman istatistiği bulunmaktadır. Bunlar, grup ve panel için ayrı ayrı tahmin edilmektedir. Elde edilen Durbin-Hausman istatistiği, tablo kritik değeri ile karşılaştırılarak boş hipotez test edilmektedir. Boş hipotezin reddi durumunda serilerin eşbütünleşik olduğu söylenmektedir. Eşbütünleşme testinin uygulanabilmesi için öncelikle serilerin durağanlık analizlerinin yapılması gerekmektedir. Bu doğrultuda serilerin durağanlık analizleri M. Hashem Pesaran (2007) tarafından geliştirilen ve yatay kesit bağımlılığı altında serilerin durağanlığını tespit eden CADF testi kullanılmıştır.

Bu çalışmada 1995-2011 dönemi yıllık veri seti kullanılarak ömürde yaşam beklentisi ve gelir dağılımı arasındaki ilişki incelenmiştir. Ömürde yaşam beklenti veri seti WDI (2016) Dünya Bankası Gelişme Göstergelerinden, gelir dağılımı eşitsizliği ise Solt (2016) tarafından önerilen Standardize Edilmiş Dünya Gelir Dağılımı Eşitsizliği Veri Tabanı (SWIID)<sup>i</sup> den sağlanmıştır. Gelir dağılımı eşitsizliği<sup>ii</sup> serisi 100 ile çarpılmış daha sonra iki değişkenin de doğal logaritması alınarak tahminler yapılmıştır.

#### V. Ampirik Sonuçlar

Bu çalışmada OECD üyesi 35 ülke ve OECD üyesi olmayan 52 ülke için 1995-2011 yılları arasında ömürde yaşam beklentisi ve gelir dağılımı eşitsizliği arasındaki ilişkiyi irdeleyen Wilkinson hipotezi test edilmiştir. Bu hipotezin incelenmesinde öncelikle değişkenlerin katsayılarının birimler arasında homojen

<sup>i</sup> SWIID gelir dağılımı eşitliği veri seti diğer gelir dağılımı veri setlerine göre 3 ile 8 kat arasında daha iyi olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Solt ,2016). SWIID verileri 100'lük ölçekte olmadığından dolayı 100 ile çarpılmıştır.

<sup>ii</sup> Gini endeksi, gelir dağılımını yüzde olarak ölçen bir katsayıdır. Katsayı, 0'dan 100'e kadar değerlendirilen ölçekte, 0 mükemmel eşitliği, 100 ise mükemmel eşitsizliği ifade etmektedir (Witlox, 2017).

olup olmadığı M. Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından önerilen Delta Testi ile incelenmiştir. Aşağıdaki Tablo 1’de Delta testi sonuçları görülmektedir.

Tablo 1: *Homojenlik Testi Sonuçları*

Ülkeler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
OECD	28.66	0.00
OECD Üyesi Olmayan Ülkeler	33.35	0.00

Tablo 1’de görüleceği üzere Delta testi sonucunda boş hipotez “birimler arasındaki katsayılar homojendir” reddedilmiştir. Buna göre değişkenlerin birimler arasındaki katsayıların heterojen olduğu tespit edilmiştir. Delta testinden sonra serilerin yatay-kesit bağımlılıkları test edilmiştir. Serilerin yatay-kesit bağımlılığı içerip içermediği Baltagi vd., (2012), Breusch ve Pagan (1980) ve M Hashem Pesaran (2004) tarafından önerilen LM testleri ile Pesaran (2004) tarafından önerilen CD testleri kullanılarak araştırılmıştır. Tablo 2’de yatay-kesit bağımlılığı testi sonuçları görülebilmektedir.

Tablo 2: *Yatay-Kesit Bağımlılığı Testleri Sonuçları*

Yatay-Kesit Bağımlılığı Testleri	OECD Ülkeleri		OECD Üyesi Olmayan Ülkeler	
	Gini	Yaşam Beklentisi	Gini	Yaşam Beklentisi
Breusch-Pagan-LM	3470.150*	96052.340*	8126.037*	18678.62*
Pesaran-LM	82.33184*	260.0951*	131.0360*	335.9502*
Baltagi, Feng ve Kao-Lm	81.23809*	259.0014*	129.4110*	334.3252*
Pesaran-CD	1.816339***	97.97077*	0.564854	125.6695*

**Not:** \*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyelerinde boş hipotezin (yatay-kesit bağımlılığı yoktur) reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 2’de görüleceği üzere bütün yatay kesit bağımlılığı testleri için boş hipotezin (yatay-kesit bağımlılığı yoktur) reddedildiği görülmüştür. Fakat çalışmada kullanılan veri setinin  $N > T$  olmasından dolayı Pesaran-LM ve Pesaran-CD testleri daha uygundur. Pesaran-LM ve Pesaran-CD yatay kesit bağımlılığı testleri sonucunda gini katsayısı ve hayatta yaşam beklentisi serilerinin yatay-kesit bağımlılığı içerdiği tespit edilmiştir. Bundan dolayı serilerin birim köke sahip olup olmadıklarının test edilmesi için yatay-kesit bağımlılığa dayanıklı birim kök testlerinin (2. Nesil) uygulanması gerekmektedir. Bu doğrultuda serilere Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF birim kök

testi uygulanmıştır. Tablo 3'te CADF birim kök testine ait CIPS değerleri görülmektedir.

Tablo 3: *Panel Birim Kök Test Sonuçları*

Pesaran CIPS		OECD Ülkeleri		OECD Üyesi Olmayan Ülkeler	
		Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark
Gini		-2.36	<b>-2.08***</b>	-2.32	<b>-2.23**</b>
Yaşam Beklentisi		-2.30	<b>-2.09***</b>	-2.44	<b>-2.76*</b>
Kritik Değerler		Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli
	%1	-2.88	-2.34	-2.80	-2.26
	%5	-2.69	-2.17	-2.64	-2.11
	%10	-2.59	-2.07	-2.55	-2.03

**Not:** \*, \*\* ve \*\*\* %1, %5 ve %10 önem seviyesinde göstermektedir. Seviye değerlerinde sabitli-trendli model; birinci fark değerlerinde ise sabitli model kullanılmıştır.

Tablo 3'ten görüleceği üzere gelir dağılımı eşitsizliğini gösteren Gini değişkeni OECD üyesi ülkeler için %10 önem seviyesinde ve OECD üyesi olmayan ülkeler için %5 önem seviyesinde birinci farkında (I(1)) durağandır. Ömürde yaşam beklentisi serisi ise Gini serisinde olduğu gibi OECD ülkeleri için %10 önem seviyesinde, OECD üyesi olmayan ülkeler için ise %1 önem seviyesinde birinci farkında (I(1)) durağandır. Seriler için elde edilen bulgular Westerlund (2008) tarafından önerilen eşbütünleşme testinin uygulanabileceğini göstermektedir. Tablo 4'te Westerlund (2008) eşbütünleşme testi sonuçları görülmektedir.

Tablo 4: *Westerlund (2008) Panel Eşbütünleşme Sonuçları*

Ülkeler	Test	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
OECD Ülkeleri	Durbin Watson-g	<b>1.429***</b>	0.077
	Durbin Watson-p	-0.223	0.588
OECD Üyesi Olmayan Ülkeler	Durbin Watson-g	<b>9.835*</b>	0.000
	Durbin Watson-p	<b>12.266*</b>	0.000

Tablo 4'te görüleceği üzere OECD üyesi ülkeleri için gelir dağılımı eşitsizliği (Gini) ve ömürde yaşam beklentisi arasında %10 önem seviyesinde eşbütünleşme olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, OECD üyesi olmayan ülkeler için %1 önem seviyesinde seriler arasında eşbütünleşme tespit edilmiştir. Eşbütünleşik olan serilerin uzun dönem katsayıları Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE tahmincisi kullanılarak tespit edilmiştir. CCE tahmincisi, her birim için açıklayıcı değişkenlerin katsayısını vermektedir. Aşağıdaki Tablo 5 ve 6'da OECD üyesi olan ülkeler ve OECD üyesi olmayan ülkeler için CCE tahmincisi sonuçları verilmiştir.



Tablo 5: OECD Ülkeleri için CCE (Common Correlated Effect)  
Tahminci Sonuçları

Ülkeler	Katsayı	Ülkeler	Katsayı
Avustralya	0,0259 (0,043)	Güney Kore	0,0686 (0,100)
Avusturya	-0,0585 (0,066)	Letonya	-0,2853 (0,307)
Belçika	<b>-0,1325**</b> <b>(0,063)</b>	Lüksemburg	<b>-0,581**</b> <b>(0,225)</b>
Kanada	0,0343 (0,037)	Meksika	<b>0,0985***</b> <b>(0,052)</b>
Şili	0,0409 (0,036)	Hollanda	<b>0,1712*</b> <b>(0,051)</b>
Çek Cumhuriyeti	<b>-0,2899*</b> <b>(0,078)</b>	Yeni Zelanda	-0,0353 (0,065)
Danimarka	-0,1060 (0,099)	Norveç	0,1721 (0,114)
Estonya	0,0333 (0,113)	Polonya	<b>-0,1106**</b> <b>(0,048)</b>
Finlandiya	-0,0704 (0,042)	Portekiz	0,0070 (0,109)
Fransa	<b>0,2285**</b> <b>(0,1067)</b>	Slovakya	0,0261 (0,032)
Almanya	<b>-0,2610**</b> <b>(0,1140)</b>	Slovenya	0,0733 (0,110)
Yunanistan	0,0923 (0,119)	İspanya	-0,0663 (0,071)
Macaristan	<b>-0,1308*</b> <b>(0,043)</b>	İsveç	0,0055 (0,018)
İzlanda	0,0882 (0,094)	İsviçre	0,0037 (0,023)
İrlanda	0,0928 (0,163)	Türkiye	-0,0776 (0,198)
İsrail	0,1477 (0,105)	İngiltere	-0,3434 (0,213)
İtalya	-0,0814 (0,078)	Amerika Birleşik Dev.	0,1111 (0,113)
Japonya	0,0132 (0,053)		

Not: Parantez içindekiler standart hata değerini göstermektedir. \*, \*\* ve \*\*\* %1, %5 ve %10 önem seviyesinde göstermektedir.

Wilkinson hipotezi gelir dağılımı eşitsizliği ile ortalama ölüm oranları arasında pozitif bir ilişki olduğu üzerine kuruludur (Ulusoy vd., 2014). Buna göre, gelir dağılımı eşitsizliği artması ömürde yaşam beklentisini azalmaktadır.

Diğer bir ifadeyle gelir dağılımı eşitsizliği ile ömürde yaşam beklentisi arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur.

Tablo 5 incelendiğinde, Belçika (%5), Çek Cumhuriyeti (%1), Almanya (%5), Macaristan (%1), Lüksemburg (%5) ve Polonya’da (%5) gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer taraftan, Fransa (%5), Meksika (%10) ve Hollanda’da gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. AB ülkelerinde, diğer ülkelere nazaran sosyal devlet anlayışı daha fazla hâkimdir. Örneğin, Almanya ve Belçika’da 2016 yılındaki kamu kesimi sosyal harcamaların GSYH’ye oranı sırasıyla %25.3 ve %29 olarak karşımıza çıkmaktadır (OECD, 2018a) Bundan dolayı özellikle OECD içinde yer alan AB ülkelerinde gelir dağılımında eşitsizlik daha azdır (OECD, 2018b). Dolayısıyla, negatif ilişki tespit edilen özellikle Almanya gibi ülkelerde gelir dağılımında eşitsizliğin artması ömürde yaşam beklentisi azaltacaktır. Türkiye için ömürde yaşam beklentisi ile gelir dağılımı eşitsizliği arasındaki ilişki incelendiğinde CCE tahmincisi sonucunda elde edilen katsayı -0.077 (0.198) olarak tespit edilmiştir. Elde edilen katsayı %1, %5 ve %10 önem seviyelerinde istatistik olarak anlamsızdır. Tablo 6’da OECD üyesi olmayan ülkeler için CCE tahmincisi sonuçları verilmiştir.

Tablo 6: OECD Üyesi Olmayan Ülkeler için CCE  
(Common Correlated Effect) Tahmincisi Sonuçları

Ülkeler	Katsayı	Ülkeler	Katsayı	Ülkeler	Katsayı	Ülkeler	Katsayı
Arjantin	0,0308 (0,022)	El Salvador	0,0001 (0,016)	Makedonya	0,0090 (0,012)	Ruanda	0,4070 (0,250)
Ermenistan	0,0530 (0,073)	Etiyopya	<b>0,0672</b> <b>(0,024)*</b>	Malavi	<b>0,2842</b> <b>(0,039)*</b>	Senegal	<b>0,1294</b> <b>(0,068)***</b>
Belarus	<b>0,3442</b> <b>(0,201)***</b>	Gürcistan	<b>-0,0723</b> <b>(0,023)*</b>	Malezya	-0,0063 (0,010)	Sierra Leone	<b>0,2278</b> <b>(0,107)**</b>
Bolivya	<b>0,0926</b> <b>(0,025)*</b>	Gana	-0,1563 (0,120)	Moldova	-0,0082 (0,054)	Singapur	<b>0,3083</b> <b>(0,092)*</b>
Brezilya	<b>0,4557</b> <b>(0,169)*</b>	Guatemala	-0,1261 (0,137)	Nijerya	-0,0084 (0,047)	Güney Afrika	0,1328 (0,3157)
Bulgaristan	-0,0061 (0,046)	Honduras	-0,0137 (0,043)	Pakistan	-0,0066 (0,011)	Sri Lanka	<b>0,2286</b> <b>(0,074)*</b>
Çin	<b>0,0796</b> <b>(0,025)*</b>	Hong Kong	0,0066 (0,045)	Panama	0,0481 (0,043)	Tanzanya	<b>0,1883</b> <b>(0,097)**</b>
Kolombiya	<b>0,0789</b> <b>(0,035)**</b>	Hindistan	0,0323 (0,022)	Paraguay	<b>-0,0970</b> <b>(0,053)***</b>	Tayland	<b>0,0587</b> <b>(0,017)*</b>
Kosta Rica	0,0092 (0,027)	Endonezya	<b>-0,0451</b> <b>(0,005)*</b>	Peru	<b>0,3036</b> <b>(0,071)*</b>	Uganda	<b>-0,2603</b> <b>(0,054)*</b>
Hırvatistan	-0,1126 (0,081)	İran	<b>0,0197</b> <b>(0,011)***</b>	Filipinler	-0,0016 (0,015)	Uruguay	<b>0,0788</b> <b>(0,017)*</b>
Kıbrıs	0,0118 (0,011)	Kazakistan	0,0799 (0,258)	Porto Riko	-0,2331 (0,239)	Venezüella	<b>0,1325</b> <b>(0,049)*</b>
Ekvator	<b>0,1519</b> <b>(0,018)*</b>	Kırgızistan	<b>-0,3131</b> <b>(0,079)*</b>	Romanya	-0,1037 (0,076)	Vietnam	0,1966 (0,144)
Mısır	<b>0,0363</b> <b>(0,021)***</b>	Litvanya	<b>-0,8856</b> <b>(0,160)*</b>	Rusya	<b>-0,3063</b> <b>(0,072)*</b>	Zimbabve	-0,6797 (0,488)

Not: Parantez içindekiler standart hata değerini göstermektedir. \*, \*\* ve \*\*\* %1, %5 ve %10 önem seviyesinde göstermektedir.

Tablo 6 incelendiğinde, Endonezya (%1), Kırgızistan (%1), Litvanya (%1), Paraguay (%10), Rusya (%1) ve Uganda'da (%1) gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Fakat Belarus (%10), Bolivya (%1), Brezilya (%1), Çin (%1), Kolombiya (%5), Ekvator (%1), Mısır (%10), Etiyopya (%1), İran (%10), Malavi (%1), Peru (%1), Senegal (%10), Sierra Leone (%5), Singapur (%1), Sri Lanka (%1), Tanzanya (%5), Tayland (%1), Uruguay (%1) ve Venezüella'da (%1) gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Tablo 5 ve 6 genel olarak karşılaştırıldığında OECD ülkeleri için negatif yönlü OECD üyesi olmayan ülkeler için pozitif yönlü ilişkilerin ağırlıkta olduğu görülmektedir.

## VI. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışmada 1995-2011 yıllarında 35 OECD üyesi ülkeler ve 52 OECD üyesi olmayan ülkeler için gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasındaki ilişkiler Westerlund (2008) eşbütünlük ve CCE tahmincisi kullanılarak incelenmiştir. Elde edilen bulgular sonucunda değişkenlerin OECD ülkeleri ve OECD üyesi olmayan ülkeler açısından eşbütünlük olduğu tespit edilmiştir. CCE tahmincisi sonucunda OECD ülkeleri için genel itibarıyla gelir dağılımı eşitsizliği ve ömürde yaşam beklentisi arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer taraftan, OECD üyesi olmayan ülkeler için değişkenler arasında genel itibarıyla pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuçlar incelendiğinde, çalışmaya dahil edilen ülkelerin büyük bölümünde Wilkinson (1996)'ı destekler nitelikte gelişmiş ülkelerde gelir dağılımındaki eşitsizliğin artması, ömürde yaşam beklentisini olumsuz yönde etkilerken, gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde değişkenler arasındaki ilişkinin pozitif olduğu görülmüştür. Elde edilen bulgular ışığında, gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkeler için ömürde yaşam beklentisini yükseltmek için önemli olan faktörün gelir düzeyinin artırılması; gelişmiş ülkeler için ise gelir eşitsizliğinin giderilmesinin asli faktör olduğu söylenebilir. Bu sonuçlar, toplum sağlığı otoritelerinin, toplumun gelir seviyesine göre, hangi şekillerde müdahale edebilecekleri hususunda önemli sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Toplum sağlığı göstergeleri üzerine gelecekte yapılacak olan çalışmalarda, bağımsız değişken olarak gelir eşitsizliğinin yanında, gelir de dahil edilmesiyle daha kesin bulgulara varılabilir.

## Kaynaklar

- Bakkeli, N.Z. (2016). "Income inequality and health in China: A panel data analysis". *Social Science & Medicine*, 157, 39-47.
- Baltagi, B H, Feng, Q, Kao, C. (2012). "A Lagrange Multiplier test for cross-sectional dependence in a fixed effects panel data model". *Journal of Econometrics*, 170(1), 164-177.  
doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jeconom.2012.04.004>.

- Breusch, T S, Pagan, A R. (1980). "The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics". *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253. doi: 10.2307/2297111.
- Coburn, D. (2000). "Income inequality, social cohesion and the health status of populations: the role of neo-liberalism". *Social Science & Medicine*, 51(1), 135-146.
- Deaton, A. (2001). Relative deprivation, inequality, and mortality: National Bureau of Economic Research.
- Deaton, A. (2003). "Health, inequality, and economic development". *Journal of economic literature*, 41(1), 113-158.
- Edvinsson, S, Lundevall, E H, Malmberg, G. (2013). "Do unequal societies cause death among the elderly? A study of the health effects of inequality in Swedish municipalities in 2006". *Global health action*, 6.
- Fiscella, K, Franks, P. (2000). "Individual income, income inequality, health, and mortality: what are the relationships?". *Health services research*, 35(1 Pt 2), 307.
- Flegg, A. (1982). "Inequality of income, illiteracy and medical care as determinants of infant mortality in underdeveloped countries". *Population studies*, 36(3), 441-458.
- Jen, M H, Jones, K, Johnston, R. (2009). "Global variations in health: evaluating Wilkinson's income inequality hypothesis using the World Values Survey". *Social science & medicine*, 68(4), 643-653.
- Kaplan, G A, Pamuk, E R, Lynch, J W, Cohen, R D, Balfour, J L. (1996). "Inequality in income and mortality in the United States: analysis of mortality and potential pathways". *Bmj*, 312(7037), 999-1003.
- Kawachi, I, Kennedy, B.P., Lochner, K., Prothrow-Stith, D., (1997). "Social capital, income inequality, and mortality". *American Journal Of Public Health*, 87, 1491e1498.
- Kennelly, B, O'Shea, E, Garvey, E. (2003). "Social capital, life expectancy and mortality: a cross-national examination". *Social Science & Medicine*, 56(12), 2367-2377.
- Lindley, J, Lorgelly, P. (2005). "The relative income hypothesis: does it exist over time? Evidence from the BHPS".
- Mullahy, J, Robert, S, Wolfe, B. (2003). *Health, income, and inequality: Review and redirection for the Wisconsin Russell Sage Working Group*: Russell Sage Foundation.
- Nilsson, T, Bergh, A. (2012). Income Inequality and Individual Health: Exploring the Association in a Developing Country: IFN Working Paper.
- OECD. (2011). *Divided We Stand: Why inequality keeps rising—*: OECD.
- OECD (2018a), *Social spending*. doi: 10.1787/7497563b-en (Erişim Tarihi, 19 February 2018).
- OECD (2018b), *Income inequality (indicator)*. doi: 10.1787/459aa7f1-en (Erişim Tarihi, 19 February 2018).

- Pesaran, M, Yamagata, T. (2008). "Testing slope homogeneity in large panels". *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>.
- Pesaran, M H. (2004). "General diagnostic tests for cross section dependence in panels".
- Pesaran, M H. (2006). "Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure". *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, M H. (2007). "A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence". *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312. doi: 10.1002/jae.951.
- Preston, S H. (1975). "The changing relation between mortality and level of economic development". *Population studies*, 29(2), 231-248.
- Ram, R. (2006). "Further examination of the cross-country association between income inequality and population health". *Social science & medicine*, 62(3), 779-791.
- Rodgers, G B. (1979). "Income and inequality as determinants of mortality: an international cross-section analysis". *Population studies*, 33(2), 343-351.
- Solt, F. (2016). "The Standardized World Income Inequality Database". *Social Science Quarterly* 97, *SWIID Version 5.1*.
- Ulusoy, A, Yamak, R, Küçükale, Y. (2014). *İktisadın HYP'leri (İktisadın Hipotezleri, Yasaları, Paradoksları)*. Trabzon: Derya Kitabevi.
- Undurraga, E A, Nica, V, Zhang, R, Mensah, I C, Godoy, R A. (2016). "Individual health and the visibility of village economic inequality: Longitudinal evidence from native Amazonians in Bolivia". *Economics & Human Biology*, 23, 18-26.
- WDI (2016). "World Development Indicators". *The World Bank*.
- Westerlund, J. (2008). "Panel cointegration tests of the Fisher effect". *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-233. doi: 10.1002/jae.967.
- Wilkinson, R.G., 1992a. Income distribution and life expectancy. *BMJ* 304, 165e168.
- Wilkinson, R.G., 1992b. National mortality rates: the impact of inequality? *Am. J. Public Health* 82, 1082e1084.
- Wilkinson, R G. (1996). *Unhealthy societies: The Afflictions of Inequality*. London: Routledge.
- Witlox, F. (2017). Gini coefficient. *The International Encyclopedia of Geography*.

## AN INTEGRATED FUZZY APPROACH FOR ERP DEPLOYMENT STRATEGY SELECTION UNDER CONFLICTING CRITERIA

*Burak ERKAYMAN\**  
*Masoud KHORSHIDI\*\**  
*Bilal USANMAZ\*\*\**

Alınış Tarihi: 16 Nisan 2018

Kabul Tarihi: 01 Haziran 2018

**Abstract:** Manufacturing and service organizations are in the need of using Enterprise Resource Planning (ERP) systems to integrate many functions from purchasing to storage and production planning to calculation of costs. Using ERP systems by the integration in the level of information provides companies remarkable advantages in terms of profitability, productivity and efficiency in processes. The level of uncertainty in the selection of ERP deployment strategies is relatively high and needs to be carefully analyzed. While the correct strategy may provide various advantages to the firms, incomplete strategy may cause money loss. In this paper, modified fuzzy DEMATEL and evaluation based on distance from average solution (EDAs) methods are used for choosing the best ERP deployment strategy. For the presented integrated model, an illustrative example is conducted through an ERP consultant company working with various furniture companies. In rating of ERP deployment strategies four main criteria and eleven sub criteria are considered to rank Single-system, Cloud-based, Operational, Peer, Hybrid and multi-level deployment strategies

**Keywords:** ERP, Fuzzy DEMATEL, EDAs, ERP Deployment Strategy

### **ÇELİŞEN KRİTERLER ALTINDA BULANIKLAŞTIRILMIŞ ERP YAYILIM STRATEJİSİ SEÇİMİ YAKLAŞIMI**

**Öz:** İmalat ve hizmet sektöründeki organizasyonlar satınalmadan depolamaya, üretim planlamasından maliyet hesaplamasına kadar birçok fonksiyonun entegrasyonu için Kurumsal Kaynak Planlamasına (ERP) ihtiyaç duymaktadırlar. Şirketlerin, ERP sistemlerini bilgi seviyeleri ile birleştirmeleri onlara yürüttükleri süreçlerde karlılık, verimlilik ve etkinlik gibi hissedilir avantajlar sağlamaktadır. ERP yayılım stratejisinin seçimindeki belirsizlik seviyesi nispeten yüksek olup dikkatli analiz yapılmasını gerektirmektedir. Doğru strateji şirketlere çeşitli avantajlar getireceği gibi, kusurlu strateji seçimi para kaybı ile sonuçlanabilir. Bu makalede, modifiye edilmiş bulanık DEMATEL ve ortalama çözüme olan uzaklığın değerlendirilmesinin temel alındığı (EDAs) metotları en iyi ERP yayılım stratejisini seçmek için kullanılmıştır. Kullanılan model için açıklayıcı bir örnek olması açısından çeşitli mobilya şirketlerinin ERP danışmanlığını yapan şirket verilerinden faydalanılmıştır. ERP yayılım stratejilerini derecelendirmek için dört ana kriter ve onbir alt kriter ortaya konulmuş olup tekil-sistem, bulut-tabanlı, operasyonel, parçalı, hibrit ve çok-seviyeli yayılım stratejileri değerlendirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** ERP, Bulanık DEMATEL, EDAs, ERP Yayılım Stratejisi

\* Department of Industrial Engineering, Atatürk University, Turkey

\*\* Department of Industrial Engineering, Atatürk University, Turkey

\*\*\* Department of Computer Engineering, Atatürk University, Turkey

## **I. Introduction**

Firms must take care of all processes of business due to the rapid growth of industries and increased global competition. In order to enrich competitive advantages in market, firms are considering on different strategies. In the past few decades, business and manufacturing departments have developed strategies that enable them to control large amount of sources such as money, labors, material and machines by using sophisticated enterprise resource planning (ERP) (Hsu et al.,2015:925-942). ERP systems can largely improve business productivity and better serve customers by creating values through integrating business processes and sharing current information (Jayawickrama et al.,2016:205:223). Moreover, implementing ERP deployment strategies on companies has various benefits such as using centralized system to gather local and global data in one system, effective cost-management in sophisticated supply chains, elimination of language, payment, customized obstacles and developing adaptability (Ehie and Madsen, 2005:545-557; O'Leary, 2002:99-110). The implementation of ERP needs to infrastructure analysis since many ERP deployment strategies were concluded with failures or were not obtained expected benefits. It is evident that implementation of ERP requires significant amount of financial, human and technical resource to succeed in business. ERP implementation is classified as one of the most expensive information technologies in the corporate world (Jones et al., 2006:411-434; Kumar and Hillegersberg, 2000:22-26). As a result, plentiful researches have been done in order to explore potential factors and strategies. In this study, diverse and useful ERP deployment strategies are analyzed which can greatly be helpful in choosing appropriate strategy for different companies. Although many investments have been conducted until now, it is difficult to guarantee the benefits of ERP systems implementation (Kandananond, 2014:377-382). Therefore, one of the most important steps in implementation of ERP strategies is recognition and exploration of both organization and ERP deployment strategies. In other words, the success and failure of implementation depend largely on strategies' example.

In one study, critical factors for successful implementation of ERP strategies are proposed (Nah et al., 2001:285-296). The paper also discusses about difficulties of ERP implementation. ERP is described as a packaged business software system that helps the company to control the efficiency and effectiveness in using the resources by providing a total and integrated solution for the organizations that information processing is needed (Samani et al., 2014). It supports a process-oriented view of the business as well as business processes standardized across enterprise. The companies usually need a system which help them in the following needs (Nah et al., 2001:285-296):

- Automate and combine an organization's business procedures;
- Share common date and practices across the entire enterprise; and
- Produce and access information in a real-time environment.

There is no unique answer for “what is the best enterprise system?” There are many important criteria which determine the suitable system for a company. Indeed, the priority of ERP strategies is changeable from one company to another. The purpose of this study is to compare diverse ERP deployment strategies for a furniture company according to relational criteria. Therefore, real data is obtained from an ERP consultant company and the relation of criteria is determined by academicians, managers and experts. In this paper, fuzzy DEMATEL and Evaluation based on Distance from Average Solution (EDAS) methods are used for choosing the best ERP deployment strategy. Four main criteria and eleven sub criteria were determined by decision making groups. Determined sub criteria include Agility, Easy to Learn, Adaptability, Security, Innovative Technology (IT), Expandability, Module Framework, Preliminary Buying Cost, Maintenance and Updating Cost, Service Quality and History of Company. Criteria and related sub criteria are seen in Figures (3-6). The weights of criteria and sub criteria are obtained by modified fuzzy DEMATEL method (Baykasoğlu et al., 2013:899-907), and alternatives are ranked by EDAS.

This study contains six parts. To begin with, importance of this research and implementing of ERP deployment strategies are explained in introduction section. Secondly, related literature review is done in section two. Basic concept of ERP is clarified in third section. After that, integrated fuzzy DEMATEL and EDAS methods are proposed for solving ERP deployment strategies selection problem. In the fifth section, illustrative example of a consultant company and results are presented. Finally, conclusion of this work and possible further studies are introduced in sixth section.

## **II. Literature Review**

ERP is a software solution that integrates the operational processes of the business functions of an enterprise. However, implementing ERP systems is a complex process. ERP is the process of optimizing the performance of enterprise business processes through the utilization of integrated IT-based solutions (Sohrabi and Vanani, 2013:130-140). ERP is defined as business software for at least three of the following sections of business: accounting, manufacturing, material management or distribution and human resource (HR) management (Jakupovic et al., 2012:19-39). In one study, possible CSFs for the life cycle of an ERP system are investigated. The effects of CSFs from the perspective of Information Technology Governance (ITG) are also analyzed. As a result, it is essential for an ERP system to have a performance measurement index in order to deliver value within organizations (Li et al., 2017:269-279). Moreover, applicability of ERP systems to Make-To-Order (MTO) companies is explored by assessing the fit or alignment between ERP functionality and MTO production strategy (Aslan et al., 2012:692-705). In another research, researchers discussed ERP implementation in manufacturing and service sector organizations. They concentrated on empirical evidence of an innovative knowledge management



(KM) approach for improving knowledge competence in ERP success (Jayawickrama et al., 2016:205-223). Many studies conducted in ERP area are related to success factors in implementation of ERP (Somers and Nelson, 2001:10; Hong and Kim, 2002:25-40). ERP software selection is inspired by Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT) which is a method for strategic analysis (Lee et al., 2004:1709-1713). Technological factors affecting cloud Enterprise Resource Planning Systems adoption are defined by (Kinuthia and Chung, 2017:1-22). ERP critical success factors are analyzed through fuzzy cognitive maps by two phase structural model (Baykasoğlu and Gölcük, 2017:256-274). Claybaugh et al., (2017) presented the differences in the propensity of firms to initiate and commit to the assimilation of an enterprise technology upgrade. A diverse approach is proposed by (Jagoda et al., 2017:91-109), they offered a framework aims to enhance the overall ERP implementation outcomes, ensuring critical success factors and eliminating common causes of failures.

The long term impacts of the good quality decisions on the overall organizational performance have increased awareness to virtues of using Multiple Attribute Decision Making (MADM) methods (Baykasoğlu et al., 2015:1-38). In the literature, a vast variety of MADM methods are proposed, such as Multi-Attribute Utility Theory (MAUT) (Fishburn, 1970; Keeney, 1988:149-157), Analytic Hierarchy Process (AHP) (Saaty, 1980), Analytic Network Process (ANP) (Saaty, 1996), Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) (Hwang and Yoon, 1981), Elimination et Choice Translating Reality (ELECTRE) (Roy, 1990:49-73), VlseKriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje technique (VIKOR) (Opricovic and Tzeng, 2004:445-453) and Decision-Making Trial and Evaluation Laboratory (DEMATEL) (Fontela, 1976). DEMATEL method, developed in the Geneva Research Centre of the Battelle Memorial Institute, is one of the methods that can be used to model causal dependencies among criteria. DEMATEL method is able to visualize the complex cause and effect relationships in an understandable manner (Baykasoğlu and Gölcük, 2017:256-274). DEMATEL can be applied to develop a structural model for analyzing complex interrelationships among criteria (Büyükoçkan and Çifçi, 2012:3000-3011). In one study, DEMATEL method is used to estimate weights of criteria for a supplier selection problem (Dalalah et al., 2011:8384-8391). In another research, DEMATEL modified ANP technique is applied for evaluating performance of internal hospital supply chain (Supeekit et al., 2016:318-330). A combined MCDM model based on DEMATEL and ANP is used for the selection of airline service quality improvement criteria (Chen, 2016:7-18). Combined fuzzy DEMATEL and fuzzy AHP is implemented to analyze the human resource evaluation criteria (Chou et al., 2012:64-71).

EDAS method is compared with VIKOR, TOPSIS, SAW (Simple Additive Weighting) and COPRAS (Complex Proportional Assessment) methods in order to show that EDAS method is stable in different weights and well consistent with other methods (Ghorabae et al., 2015:435-451).

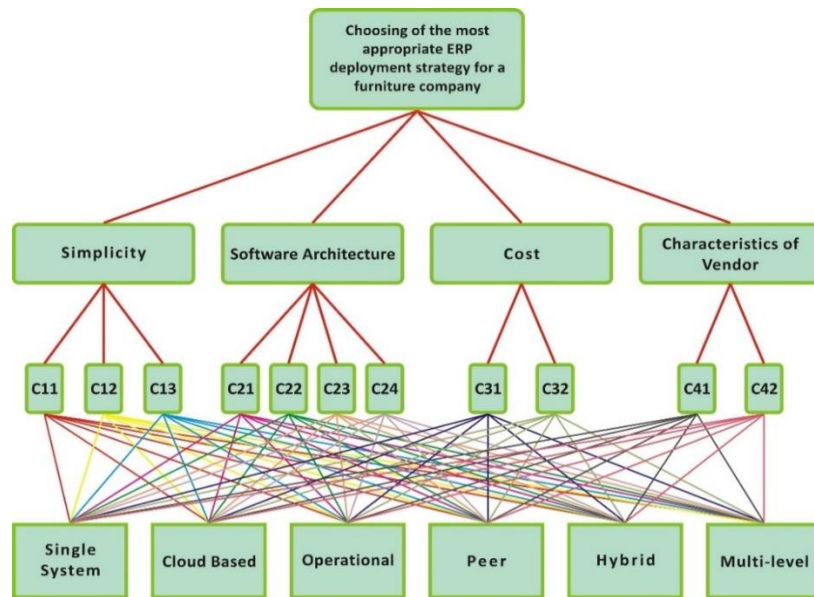


Figure 1. The hierarchy structure to determine the best ERP deployment strategy for a furniture company

### III. Basic Concept of Enterprise Resource Planning (ERP)

ERP systems include integrated modules that every module is focused on allocated area of business operations. For instance, inventory control, project control and etc. ERP systems have attracted increasing attention within the last few decades as companies try to seek ways to reach strategic and competitive advantage by these technologies. ERP systems are complex software packages that combine information and business processes within and across functional areas of business (Davenport, 2000:163-180; Kalling, 2003:46). ERP is a system that helps the company to facilitate manufacturing, inventory control, logistics and accounting. Competitive situations made companies to implement enterprise-wide information systems. For this reason, companies can diminish their costs through improving strategies and decision-making with implementation of ERP. Organizations try to achieve important benefits by investment in ERP systems. Benefits may come in the form of improved business productivity such as shortened lead time, lower cost and efficiency communication among functional boundaries (Nwankpa, 2015:335-344; Watson and Schneider, 1999:3). Five types of ERP benefits are introduced as operational,

managerial, strategic, IT infrastructure and organizational; besides, ERP benefits are determined as continuous procedures with benefits that identify at diverse rate and in different core procedures (Shang and Seddon, 2002:271-299). The companies have changed their view about ERP deployment strategies because of rapid changes in global business. Today's need for high security, agility, low cost and intelligibility has intensified the demand for diverse deployment strategies. ERP systems were once deployed as integrated systems running in local data centers. Early monolithic ERP systems had some restrictions such as low security, expensive to implement and high maintenance cost. But now firms require a packaged-software to control their sources efficiently and at low cost. Nowadays companies have more choices in selection of ERP deployment strategies. Operational success, profitability and holding on to the market may be influenced by the chosen deployment strategy. There are many types of strategies supposed by the firms and literature. This study considers a consultant firm's deployment strategies implemented before. Single-system, cloud-based, operational, peer, hybrid and multi-level approaches (ERP, 2014).

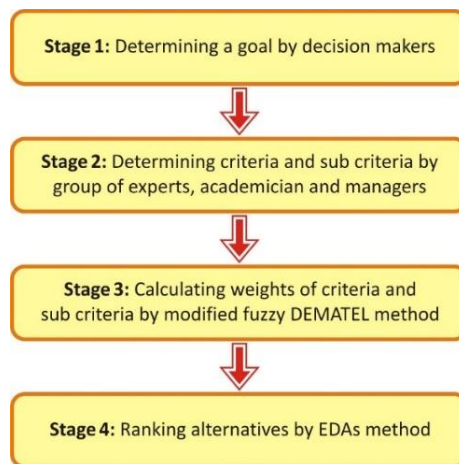


Figure 2. Flowchart of proposed integrated model

#### IV. Method

##### A. Fuzzy DEMATEL

The relationship of criteria is determined by modified fuzzy DEMATEL. Geneva research center of the Battelle memorial Institute proposed DEMATEL for determining relationship of complex structures (Büyüközkan and Çifçi, 2012a:3000-3011; Büyüközkan and Çifçi, 2012b:2341-2354). According to the modified fuzzy DEMATEL method, the relationship of criteria are represented with direct relation matrix (Dalalah et al.,2011:8384-8391). Steps of this method are as follows:

- i. The direct relation matrix shows relationship between criteria by linguistic terms where  $\tilde{Z}_{ij} = (Z_{ij,l}, Z_{ij,m}, Z_{ij,u})$  expresses effect of criterion  $C_i$  on criterion  $C_j$ .
- ii.

$$\tilde{Z} = \begin{bmatrix} 0 & \cdots & \tilde{Z}_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \tilde{Z}_{n1} & \cdots & 0 \end{bmatrix} \quad (1)$$

- iii. The normalized direct relation fuzzy matrix is calculated as follows:

$$\tilde{X} = \begin{bmatrix} \tilde{X}_{11} & \cdots & \tilde{X}_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \tilde{X}_{n1} & \cdots & \tilde{X}_{nn} \end{bmatrix} \quad (2)$$

Where

$$\tilde{X}_{ij} = \frac{\tilde{Z}_{ij}}{R} \quad \text{and} \quad R = (r_l, r_m, r_u) \quad (3)$$

$$r_s = \max_{1 \leq i \leq n} (\sum_{j=1}^n Z_{ij,s}) \quad \forall s = l, m, u \quad (4)$$

- iv. Primary normalized direct relation fuzzy matrix can be considered as sub-matrices  $(X_l, X_m, X_u)$ . It was approved that  $\lim_{w \rightarrow \infty} (X_s)^w = O$  and  $\lim_{k \rightarrow \infty} (I + X_s + \cdots + X_s^2 + \cdots + X_s^k) = (I - X_s)^{-1}$ ,  $\forall s = l, m, u$  where  $O$  is the null matrix and  $I$  is the identity matrix (Goodman, 1988). As a result, total relation fuzzy matrix  $\tilde{T}$  can be acquired as follows (Dalalah et al., 2011: 8384-8391):

$$\tilde{T} = \lim_{w \rightarrow \infty} (\tilde{X} + \tilde{X}^2 + \cdots + \tilde{X}^w) = \tilde{X}(I - X)^{-1} \quad (5)$$

$$\tilde{T} = \begin{bmatrix} \tilde{t}_{11} & \cdots & \tilde{t}_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \tilde{t}_{n1} & \cdots & \tilde{t}_{nn} \end{bmatrix} \quad \tilde{t}_{ij} = (t_{ij,l}, t_{ij,m}, t_{ij,u}) \quad (6)$$

The sum of row and sum of columns for sub matrices  $T_l, T_m, T_u$  denoted by the fuzzy numbers  $\tilde{D}$  and  $\tilde{R}$  (Dalalah et al., 2011: 8384-8391).

$$\tilde{D}_i = \sum_{j=1}^n \tilde{t}_{ij} \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (7)$$

$$\tilde{R}_j = \sum_{i=1}^n \tilde{t}_{ij} \quad (j = 1, 2, \dots, n) \quad (8)$$

- v. Defuzzification is used to obtain the weights of criteria. In this method, signed distance method of (Yao and Wu, 2000: 275-288) is applied for defuzzification. Yao and Wu, (2000) introduced signed distance to define ranking of fuzzy numbers. The signed distance used for fuzzy numbers has some similar features

with signed distance in real numbers (Baykasoğlu et al., 2011:165-179). For ranking of fuzzy numbers, this method can be expressed as follows:

Let  $F$  be the family of the fuzzy numbers on  $R$ . The sign distance is defined as  $d^* = (a, 0) = a$  on  $R$

Then for  $a, b \in R, d^*(a, b) = a - b$ . For  $\tilde{D}, \tilde{E} \in F$ , with  $\alpha$ -cut ( $0 \leq \alpha \leq 1$ ), there is a closed interval  $D(\alpha) = [D_L(\alpha), D_R(\alpha)]$ . Then, the signed distance of  $\tilde{D}, \tilde{E}$  is defined as follows (Yao and Wu, 2000:275-288).

$$d(\tilde{D}, \tilde{E}) = \frac{1}{2} \int_0^1 [D_L(\alpha) + D_R(\alpha) - E_L(\alpha) - E_R(\alpha)] d\alpha \quad (9)$$

It can be proved that  $d$  is an extension of  $d^*$ . And,

$$\begin{aligned} d(\tilde{D}, \tilde{E}) &> 0 \text{ if } d(\tilde{D}, 0) > d(\tilde{E}, 0) \text{ if } \tilde{E} < \tilde{D} \\ d(\tilde{D}, \tilde{E}) &< 0 \text{ if } d(\tilde{D}, 0) < d(\tilde{E}, 0) \text{ if } \tilde{D} < \tilde{E} \\ d(\tilde{D}, \tilde{E}) &= 0 \text{ if } d(\tilde{D}, 0) = d(\tilde{E}, 0) \text{ if } \tilde{D} \approx \tilde{E} \end{aligned}$$

According to these definitions, the signed distance of a triangular fuzzy number  $A = (\underline{a}, a, \bar{a})$  is defined as (Baykasoğlu et al., 2011:165-179):

$$d(\tilde{A}, 0) = \frac{1}{2} \int_0^1 [\bar{a} + (a - \underline{a})\alpha + \bar{a} - (\bar{a} - a)\alpha] d\alpha = \frac{1}{4} (\underline{a} + 2a + \bar{a}) \quad (10)$$

The distance of each fuzzy number is used as its defuzzified value. Following equation is used for defuzzification of  $\tilde{D}_i$  and  $\tilde{R}_i$ :

$$S(\tilde{X}_{ij}, 0) = \frac{1}{4} (X_{ij,l}, X_{ij,m}, X_{ij,u}) \quad (11)$$

Using of recent equation for defuzzifying  $\tilde{D}_i$  and  $\tilde{R}_i$  results in  $\tilde{D}_i^{def}$  and  $\tilde{R}_i^{def}$  respectively. The casual diagram can be obtained by mapping the ordered pairs of  $(\tilde{D}_i^{def} + \tilde{R}_i^{def})$  and  $(\tilde{D}_i^{def} - \tilde{R}_i^{def})$  where the horizontal axis  $(\tilde{D}_i^{def} + \tilde{R}_i^{def})$  is called prominence and the vertical axis  $(\tilde{D}_i^{def} - \tilde{R}_i^{def})$  is called relation (Baykasoğlu et al., 2013:899-907).

The importance of criteria is calculated as follows:

$$w_i = \left( (\tilde{D}_i^{def} + \tilde{R}_i^{def})^2 + (\tilde{D}_i^{def} - \tilde{R}_i^{def})^2 \right)^{\frac{1}{2}} \quad (12)$$

The importance of every criterion is calculated as follows:

$$W_i = \frac{w_i}{\sum_{i=1}^n w_i} \quad (13)$$

Where  $w_i$  expresses the  $i$ th criterion weights which is used in decision making process (Dalalah et al.,2011:8384-8391). The weights of sub criteria are calculated as well as main criteria by using modified fuzzy DEMATEL method. Then, additive weighted aggregation (AWA) is used for calculation of overall weights (Xu, 2009:1369-1374).

$$W = w_m * w_s \quad (14)$$

Where  $w_m$ = weight of main criteria,  $w_s$  =weight of sub criterion

#### B. The Evaluation Based on Distance from Average Solution (EDAs) method

EDAs method was developed in (Ghorabae et al., 2015:435-451). In this method, the best alternative is selected according to the distance from average solution. The steps of this method for n alternatives and m criteria are as follows:

i. Form decision making matrix:

$$X = \begin{bmatrix} X_{11} & \cdots & X_{1m} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{n1} & \cdots & X_{nm} \end{bmatrix} \quad (15)$$

$X_{ij}$  = the performance value of  $i$ th alternative on  $j$ th criterion.

ii. Calculation of average solution:

$$AV_j = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}}{n} \quad (16)$$

iii. The amount of PDA and NDA matrices calculate with attention to the type of criteria (cost or benefit).

$$PDA = [PDA_{ij}] \quad (17)$$

$$NDA = [NDA_{ij}] \quad (18)$$

For beneficial criteria:

$$PDA_{ij} = \frac{\max(0, (X_{ij} - AV_j))}{AV_j} \quad (19)$$

$$NDA_{ij} = \frac{\max(0, (AV_j - X_{ij}))}{AV_j} \quad (20)$$

For cost criteria:

$$PDA_{ij} = \frac{\max(0, (AV_j - X_{ij}))}{AV_j} \quad (21)$$

$$NDA_{ij} = \frac{\max(0, (X_{ij} - AV_j))}{AV_j} \quad (22)$$

$PDA_{ij}$ : positive distance of  $i$ th alternative from average solution in terms of  $j$ th criterion.

$NDA_{ij}$ : negative distance of  $i$ th alternative from average solution in terms of  $j$ th criterion.

iv. Calculation of weighted sum of PDA and NDA.

$$SP_i = \sum_{j=1}^m w_j PDA_{ij} \quad (23)$$

$$SN_i = \sum_{j=1}^m w_j NDA_{ij} \quad (24)$$

$w_j$ : the weight of  $j$ th criterion which is acquired by DEMATEL.

v. Normalization of SP and NP.

$$NSP_i = \frac{SP_i}{\max_i(SP_i)} \quad (25)$$

$$NSN_i = 1 - \frac{SN_i}{\max_i(SN_i)} \quad (26)$$

vi. Calculation of appraisal score (AS):

$$AS_i = \frac{NSP_i + NSN_i}{2} \quad (27)$$

Where  $0 \leq AS_i \leq 1$

vii. Ranking of alternatives.

The alternative with high amount AS is the best for choosing. We rank alternatives in decreasing form.

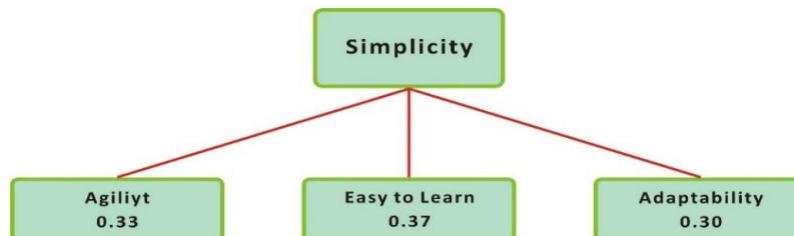


Figure 3. Hierarchy structure of Simplicity criterion and weights of sub criteria

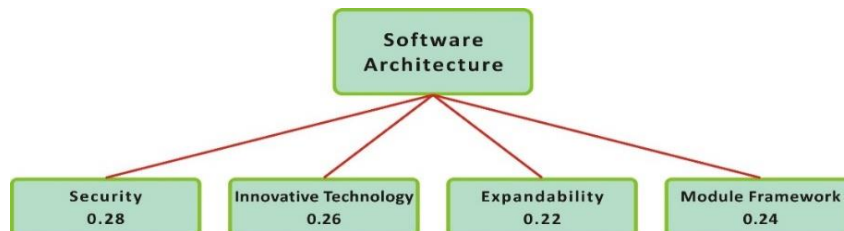


Figure 4. Hierarchy structure of Software Architecture criterion and weights of sub criteria

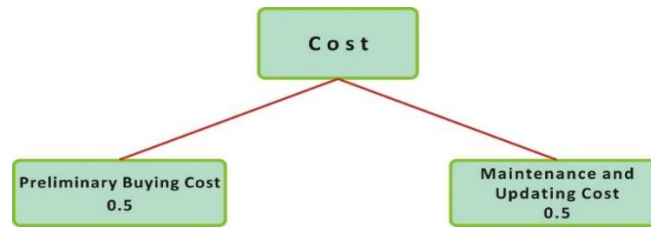


Figure 5. Hierarchy structure of Cost criterion and weights of sub criteria

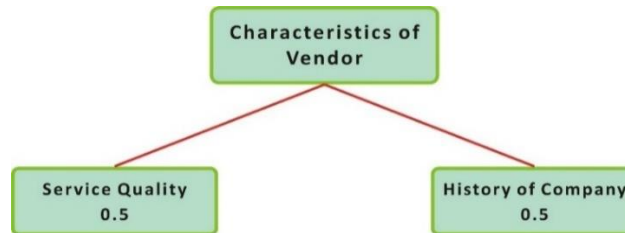


Figure 6. Hierarchy structure of Characteristics of Vendor criterion and weights of sub criteria

### V. Illustrative Example and Results

Real and current data is obtained from one ERP consultant company that implements diverse ERP strategies on various furniture manufacturing companies. The level of uncertainty in the selection of ERP systems is relatively high and need to be carefully analyzed. Therefore, in order to select a proper ERP strategy, combination of fuzzy DEMATEL and evaluation based on distance from average solution (EDAs) has proposed a new useful method, in which fuzzy DEMATEL is used for calculating priority weight of criteria (sub criteria) and the EDAs is implemented for obtaining the final ranking of ERP deployment strategies. Decision making group selected four main criteria and eleven sub criteria, the group consists of managers, experts and academicians with significant background in this topic. This group also selected six eligible ERP deployment strategies as our alternatives. In calculation of EDAs method, nine degrees scale of (Saaty, 1980) is applied for comparing ERP deployment strategies based on sub criteria, which nine absolute distance and one means Equal distance (Harker and 1987:1383-1403).

Accordingly, a systematic approach based on combination of fuzzy DEMATEL with EDAs is proposed to determine the best ERP deployment strategy. The main aim of using EDAs is its comprehensive and useful outlook through conflicting criteria. Linguistic values in Table 1 (Baykasoğlu et al.,2013:899-907) are used in fuzzy DEMATEL method.



Table 1. *Criteria comparison linguistic terms*

Linguistic Terms	Triangular Fuzzy	Linguistic Values
Very High Influence (VH)	$\tilde{9}$	(8,9,9)
High Influence (H)	$\tilde{7}$	(6,7,8)
Low Influence (L)	$\tilde{5}$	(4,5,6)
Very Low Influence (VL)	$\tilde{3}$	(2,3,4)
NO Influence (NO)	$\tilde{1}$	(1,1,1)

Pairwise comparison between criteria is shown in Table 2. Normalized direct relation fuzzy matrix is calculated by Equations (2-4). Then, total relation fuzzy matrix is calculated by Equations (5, 6) and shown in Table 3. After that, the amount of  $\tilde{D}$  and  $\tilde{R}$  are calculated according to Equations (7, 8). Prominence, relation and weights of criteria are calculated by Equations (9-13). Weights of sub criteria are calculated as well as criteria and shown in Table 4. Finally, overall weights of sub criteria are calculated by Equations 14 and results are presented in Table 4.

Table 2. *Pairwise comparison between criteria*

Z	Simplicity	Software Architecture	Cost	Characteristics of vendors
Simplicity	0	L	H	L
Software Architecture	H	0	H	H
Cost	L	L	0	NO
Characteristics of vendors	NO	L	NO	0

Table 3. *Total relation fuzzy matrix*

T	Simplicity	Software Architecture	Cost	Characteristics of vendors
Simplicity	(0.15,0.41,2.71)	(0.30,0.65,3.28)	(0.37,0.71,3.27)	(0.28,0.58,2.88)
Software Architecture	(0.38,0.73,3.39)	(0.19,0.54,3.46)	(0.41,0.79,3.67)	(0.38,0.72,3.32)
Cost	(0.26,0.52,2.44)	(0.26,0.54,2.68)	(0.14,0.37,2.40)	(0.155,0.37,2.2)
Characteristics of vendors	(0.12,0.27,1.47)	(0.22,0.42,1.82)	(0.13,0.29,1.60)	(0.08,0.22,1.39)

Table 4. The overall weights of sub criteria

Main Criteria	Weights	Sub Criteria	Weights	Overall Weights
C1	0.27	C11	0.33	0.09
		C12	0.37	0.10
		C13	0.30	0.08
C2	0.30	C21	0.28	0.09
		C22	0.26	0.08
		C23	0.22	0.07
		C24	0.24	0.07
C3	0.24	C31	0.50	0.12
		C32	0.50	0.12
C4	0.19	C41	0.50	0.09
		C42	0.50	0.09

In the second step, ERP deployment strategies are ranked by implementing EDAs method. To do this, the comparison between ERP deployment strategies are done by Saaty's nine degrees' scale, which are between one and nine; comparison is shown in Table 5. Red numbers in columns refer to sub criteria that are related to cost. After that, PDA and NDA matrices are acquired by Equations (16-22). Besides, the amounts of weighted PDA and NDA are obtained by Equations (23, 24); Normalized amounts of SP and ND are calculated by Equations (25, 26). Finally, appraisal scores (AP) are calculated by Equations 27 and all results are presented in Table 6. As a result, ERP deployment strategies for applying in a furniture company are ranked as Cloud Based, Single System, Hybrid, Multi-Level, Operational and Peer.

Table 5. Comparison between ERP deployment strategies based on sub criteria

	C11	C12	C13	C21	C22	C23	C24	C31	C32	C41	C42
Single-system	6	7	8	7	8	7	8	7	8	7	7
Cloud-based	8	7	9	8	8	9	9	8	8	7	8
Operational	7	7	6	5	6	6	7	6	5	6	6
Peer	5	7	6	5	6	6	7	5	5	6	5
Hybrid	6	6	6	6	7	8	8	6	5	6	7
Multi-level	8	6	7	6	7	7	8	8	7	6	6

Table 6. *The evaluation of the appraisal score.*

	SP	SN	NSP	NSN	AS	RANK
Single-System	0.99	0.05	0.92	0.92	0.92	2
Cloud-Based	1.08	0.05	1	0.90	0.95	1
Operational	0.05	0.54	0.04	0.06	0.05	5
Peer	0.06	0.57	0.05	0	0.03	6
Hybrid	0.05	0.49	0.05	0.14	0.09	3
Multi-Level	0.02	0.53	0.02	0.08	0.05	4

## VI. Conclusion

The main objective of this study is to propose comprehensive criteria to evaluate ERP deployment strategies by using integrated fuzzy DEMATEL and EDAs methods. This paper contributes to ERP literature as well as the validity of developed criteria for ERP deployment strategies based on experts, managers and academicians. Furthermore, this paper proposes valuable ranking of ERP deployment strategies by using EDAs. Choosing of suitable ERP deployment strategy for a manufacturing company is a difficult MCDM problem that includes both quantitative and qualitative objectives. It is difficult to measure the performance of ERP deployment strategies, which this study managed to do that by getting help from experts of an ERP consultant company. This study, proposed a fuzzy integrated model that can assess and choose the best ERP strategies by using of fuzzy DEMATEL and EDAs methods. The Implementing of a practical decision making method for assessment and choosing ERP strategies is the major contribution of this study for the further studies. In future researches, this integrated method can be adjusted to diverse MCDM problems. The proposed model may be used to evaluate alternatives successfully through different selection problems. Future researches may try to extend this study as an integration of more “fuzzy integrated MCDM” techniques to solve many other decision making problems on various industries. Consequently, effect of criteria (sub criteria) and types of them can be changed according to area of intended industry.

## References

- P.-F. Hsu, H.R. Yen, J.-C. Chung, (2015) “Assessing ERP post-implementation success at the individual level: Revisiting the role of service quality”, *Information & Management*, 52, p.925-942.
- U. Jayawickrama, S. Liu, M.H. Smith, (2016) “Empirical evidence of an integrative knowledge competence framework for ERP systems implementation in UK industries”, *Computers in Industry*, 82, p.205-223.

- I.C. Ehie, M. Madsen, (2005) "Identifying critical issues in enterprise resource planning (ERP) implementation", *Computers in Industry*, 56, p.545-557.
- D.E. O'Leary, (2002) "Knowledge management across the enterprise resource planning systems life cycle", *International Journal of Accounting Information Systems*, 3, p.99-110.
- M.C. Jones, M. Cline, S. Ryan, (2006) "Exploring knowledge sharing in ERP implementation: an organizational culture framework", *Decision Support Systems*, 41, p.411-434.
- K. Kumar, J. van Hilleberg, (2000) "Enterprise resource planning: introduction", *Communications of the ACM*, 43, p.22-26.
- K. Kandanand, (2014) "A roadmap to green supply chain system through enterprise resource planning (ERP) implementation", *Procedia Engineering*, 69, p.377-382.
- F. Fui-Hoon Nah, J. Lee-Shang Lau, J. Kuang, (2001) "Critical factors for successful implementation of enterprise systems", *Business process management journal*, 7, p.285-296.
- R. Samani, J. Reavis, B. Honan, (2014), *CSA Guide to Cloud Computing: Implementing Cloud Privacy and Security*, Syngress.
- A. Baykasoğlu, V. Kaplanoğlu, Z.D. Durmuşoğlu, C. Şahin, (2013) "Integrating fuzzy DEMATEL and fuzzy hierarchical TOPSIS methods for truck selection", *Expert Systems with Applications*, 40, p.899-907.
- B. Sohrabi, I.R. Vanani, (2013) "Collaborative planning of ERP implementation: A design science approach", *Competition, Strategy, and Modern Enterprise Information Systems*, p.130-140.
- A. Jakupovic, M. Pavlic, N. Vrcek, (2012) "A Proposition for Classification of Business Sectors by ERP Solutions Support", *Enterprise Information Systems and Advancing Business Solutions: Emerging Models*, p. 19-39.
- H.-J. Li, S.-I. Chang, D.C. Yen, (2017) "Investigating CSFs for the life cycle of ERP system from the perspective of IT governance", *Computer Standards & Interfaces*, 50, p.269-279.
- B. Aslan, M. Stevenson, L.C. Hendry, (2012) "Enterprise resource planning systems: An assessment of applicability to make-to-order companies", *Computers in Industry*, 63, p.692-705.
- T.M. Somers, K. Nelson, (2001) "The impact of critical success factors across the stages of enterprise resource planning implementations", *System Sciences*, Proceedings of the 34th Annual Hawaii International Conference on, IEEE, p.10.
- K.-K. Hong, Y.-G. Kim, (2002) "The critical success factors for ERP implementation: an organizational fit perspective", *Information & Management*, 40, p.25-40.

- H.-S. Lee, P.-D. Shen, W.-L. Chih, (2004) "A fuzzy multiple criteria decision making model for software selection", *Fuzzy Systems*, Proceedings 2004 IEEE International Conference on IEEE, p.1709-1713.
- N. Kinuthia, S. Chung, (2017) "An Empirical Study of Technological Factors Affecting Cloud Enterprise Resource Planning Systems Adoption", *Information Resources Management Journal (IRMJ)*, 30, p.1-22.
- A. Baykasoğlu, İ. Gölcük, (2017) "Development of a two-phase structural model for evaluating ERP critical success factors along with a case study", *Computers & Industrial Engineering*, 106, p.256-274.
- C.C. Claybaugh, K. Ramamurthy, W.D. Haseman, (2017) "Assimilation of enterprise technology upgrades: a factor-based study", *Enterprise Information Systems*, 11, p.250-283.
- K. Jagoda, K. Jagoda, P. Samaranayake, P. Samaranayake, (2017) "An integrated framework for ERP system implementation", *International Journal of Accounting & Information Management*, 25, p.91-109.
- A. Baykasoğlu, İ. Gölcük, D.E. Akyol, (2015) "A fuzzy multiple-attribute decision making model to evaluate new product pricing strategies", *Annals of Operations Research*, p.1-38.
- P.C. Fishburn, (1970), Utility theory for decision making, DTIC Document.
- R.L. Keeney, (1988) "Building models of values", *European Journal of Operational Research*, 37, p.149-157.
- T.L. Saaty, (1980), The Analytical Hierarchy Process, Planning, Priority, Resource Allocation, RWS Publications, USA
- T.L. Saaty, (1996), The analytic network process: decision making with dependence and feedback; the organization and prioritization of complexity, Rws publications, USA
- C.-L. Hwang, K. Yoon, (1981) "Multiple attribute decision making: methods and applications a state-of-the-art survey", *Springer Science & Business Media*.
- B. Roy, (1990) "The outranking approach and the foundations of ELECTRE methods", *Theory and decision*, 31, p.49-73.
- S. Opricovic, G.-H. Tzeng, (2004) "Compromise solution by MCDM methods: A comparative analysis of VIKOR and TOPSIS", *European journal of operational research*, 156, p.445-455.
- A.G. E. Fontela, (1976) "The DEMATEL observer", *DEMATEL 1976 Report*, Battelle Geneva Research Center, Switzerland Geneva.
- G. Büyüközkan, G. Çifçi, (2012a) "A novel hybrid MCDM approach based on fuzzy DEMATEL, fuzzy ANP and fuzzy TOPSIS to evaluate green suppliers", *Expert Systems with Applications*, 39, p.3000-3011.
- D. Dalalah, M. Hayajneh, F. Batieha, (2011) "A fuzzy multi-criteria decision making model for supplier selection", *Expert systems with applications*, 38, p.8384-8391.

- T. Supeekit, T. Somboonwiwat, D. Kritchanhai, (2016) "DEMATEL-modified ANP to evaluate internal hospital supply chain performance", *Computers & Industrial Engineering*, 102, p.318-330.
- I.-S. Chen, (2016) "A combined MCDM model based on DEMATEL and ANP for the selection of airline service quality improvement criteria: A study based on the Taiwanese airline industry", *Journal of Air Transport Management*, 57, p.7-18.
- Y.-C. Chou, C.-C. Sun, H.-Y. Yen, (2012) "Evaluating the criteria for human resource for science and technology (HRST) based on an integrated fuzzy AHP and fuzzy DEMATEL approach", *Applied Soft Computing*, 12, p.64-71.
- M. Keshavarz Ghorabae, E.K. Zavadskas, L. Olfat, Z. Turskis, (2015) "Multi-criteria inventory classification using a new method of evaluation based on distance from average solution (edas)", *Informatica*, 26, p.435-451.
- T.H. Davenport, (2000) "The future of enterprise system-enabled organizations", *Information Systems Frontiers*, 2, p.163-180.
- T. Kalling, (2003) "ERP systems and the strategic management processes that lead to competitive advantage", *Information Resources Management Journal*, 16, p.46.
- J.K. Nwankpa, (2015) "ERP system usage and benefit: A model of antecedents and outcomes", *Computers in Human Behavior*, 45, p.335-344.
- E.E. Watson, H. Schneider, (1999) "Using ERP systems in education", *Communications of the AIS*, 1, p.3.
- S. Shang, P.B. Seddon, (2002) "Assessing and managing the benefits of enterprise systems: the business manager's perspective", *Information systems journal*, 12, p.271-299.
- E. ERP, (2014), Flexible Deployment Options with Epicor ERP, Epicor ERP
- G. Büyüközkan, G. Çifçi, (2012b) "A combined fuzzy AHP and fuzzy TOPSIS based strategic analysis of electronic service quality in healthcare industry", *Expert Systems with Applications*, 39, p.2341-2354.
- R. Goodman, (1988), Introduction to stochastic models, Courier Corporation.
- J.-S. Yao, K. Wu, (2000) "Ranking fuzzy numbers based on decomposition principle and signed distance", *Fuzzy sets and Systems*, 116, p.275-288.
- A. Baykasoğlu, T. Göçken, V. Kaplanoğlu, (2011) "A practical approach to prioritize project activities through fuzzy ranking", *Cybernetics and Systems: An International Journal*, 42, p.165-179.
- Z. Xu, (2009) "An automatic approach to reaching consensus in multiple attribute group decision making", *Computers & Industrial Engineering*, 56, p.1369-1374.
- P.T. Harker, L.G. Vargas, (1987) "The theory of ratio scale estimation: Saaty's analytic hierarchy process", *Management Science*, 33, p.1383-1403.

## İŞKOLİKLİK, İŞ-AİLE ÇATIŞMASI VE TÜKENMİŞLİK ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA\*

Mustafa MACİT\*\*  
Kadir ARDIÇ\*\*\*

Alınış Tarihi: 12 Ocak 2018

Kabul Tarihi: 21 Haziran 2018

**Öz:** Son yıllarda literatürde üzerinde oldukça fazla araştırma yapılan işkoliklik üzerine ülkemizde az sayıda ampirik çalışma yapılmıştır. Bu çalışma ile işkolikliğin aile ve birey üzerine etkileri ortaya çıkarılmak istenmektedir. Bu doğrultuda işkoliklik, iş-aile çatışması ve tükenmişlik arasındaki ilişkilerin incelenmesi amaçlanmıştır.

Araştırmaya 451 avukat katkı sağlamışlardır. Çalışmada, işkoliklik ve işkolikliğin alt boyutları olan işe güdülenme, işten zevk alma ve işe katılımın iş-aile /aile-iş çatışması ve tükenmişlikle anlamlı ilişki içerisinde olacağı yönünde hipotezler geliştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre işkoliklik ve işe güdülenme ile iş-aile/ aile-iş çatışması arasında pozitif yönlü, işten zevk alma ile ise negatif yönlü bir etki olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte işe katılım ile belirtilen değişkenler arasında anlamlı ilişki bulunmamıştır. Ayrıca işkoliklik ile tükenmişlik arasında doğru yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Çalışma ile elde edilen bulguların teorik ve uygulama açısından tartışması yapılmış, katkıları ve sınırlılıklarına değinilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İşkoliklik, İş-Aile Çatışması, Aile-İş Çatışması Tükenmişlik, Avukatlar

### **A STUDY ON THE RELATIONSHIP BETWEEN WORKAHOLISM, WORK-FAMILY CONFLICT AND BURNOUT**

**Abstract:** The concept of workaholism has been the topic of popular literature in the last three decades. Yet, few studies have empirically tested it in Turkey. The present study is designed to explore the effects of workaholism on family and workaholics individuals. In this direction It was aimed to examine the relationships among workaholism, work/family-family/work conflict and burnout.

Four hundred fifty one lawyers contributed to the study. It was hypothesized that workaholism and workaholism facets of drivenness, work involvement and work enjoyment would correlate with work-family conflict and burnout. The results revealed that workaholism and drivenness dimension of workaholism were positively related to work-family conflict and family to work conflict. But work enjoyment was negatively related to to work-family conflict and family to work conflict and work involvement had no relations above the variables. There was a significant relations between workaholism and burnout. Theoretical and practical implications of the findings are discussed, along with contributions and limitations of the study.

**Keywords:** Workaholism, Work-Family conflict, Family-Work Conflict, Burnout, Lawyers

\* Bu makale, birinci yazar tarafından GOP Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde tamamlanmış olan "İşkoliklik, İş-Aile Çatışması ve Tükenmişlik İlişkileri Üzerine Bir Araştırma" adlı doktora tezinden hazırlanmıştır.

\*\* Dr. Öğretim Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü

\*\*\* Prof. Dr. Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü

### **I.Giriş**

Son dönemlerde sıkça gündeme gelen işkolik ilk bakışta olumlu görülmesine rağmen aslında bireyin kendisi, yakın çevresi ve örgüt açısından olumsuz sonuçlar doğurabileceği vurgulanan bir konudur. İşkolikliğin hem birey hem de yakın çevresine etkilerinin neler olduğu merak edilen inceleme alanlarının başında gelmektedir. Çünkü işkolikliğin en belirgin ve önemli sonuçları bireyin sosyal hayatının en önemli unsurlarından olan aile yaşamını derinden etkilemesi ve tükenmişlik gelmektedir (Robinson, 2000:36; Brady, Vodanovich ve Rotunda, 2008:256; Burke ve Matthiesen, 2004:306).

Günümüzdeki sosyal ve ekonomik ortam işkolikliğı beslemekte ve artık çalışanlar daha çok işkoliklik riski ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Örgütler açısından işkoliklik uzun çalışma sürelerini içermesi dolayısıyla arzu edilen bir durum gibi görülsede daha iyi iş kalitesi veya verimliliğin garantisi söz konusu değildir (Griffiths ve Karanika-Murray, 2012:92; Ng, Sorensen ve Feldman, 2007: 128) ve işkoliklik çalışanların sosyal ilişkilerini olumsuz etkileyebilmektedir (Bonebright; 2001:2). İşkolikliğin en temel sonuçlarından biri iş-aile çatışması olarak kendini göstermektedir. Aile yaşamı modern örgütlerin başarısında ve bireylerin yaşamında büyük önem taşımaktadır (Bragger, Rodriguez-Srednicki, Kutcher, Indovino ve Rosner, 2005:304). Batı dünyasında her iki eşin de çalıştığı ailelerin artışı geleneksel aileyi neredeyse sona erdirmiştir (Bonebright, 2001:2). Ülkemizde de çalışma yaşamına katılan kadınların oranı her geçen gün artmaktadır. Türkiye’de kadınlarda çalışma oranı % 24–25 iken, bu oran erkekler için % 77–78 düzeyindedir (Çarkoğlu ve Kalaycıoğlu, 2013:59). Eşlerden birisi çalışıyor olsa dahi iş ve aile yaşamı arasındaki ilişki son derece hassas bir konudur. İşkolik bireylerin iş alışkanlıklarının daha iyi anlaşılması bireyin hayat paydaşlarının da yaşamlarının zenginleştirilmesi ve daha iyi hale gelmesine katkı sağlayacaktır (Machlowitz; 1980:84).

Tükenmişlik günümüz çalışanlarının en sık yaşadığı problemlerin başında gelmektedir ve bir “küresel fenomen” olarak da ifade edilmektedir (Schaufeli, Leiter ve Maslach, 2008: 204). Tükenmişliğin önemli öncüllerinden birisi de işkoliklik (Gini, 1998:52). Tükenmişlik duygusal anlamda tükenmeyi, kişisel başarının azalmasını ve hizmet verilenlerin insan olarak görülmemesi eğilimini içinde barındıran, özel bir psikolojik durum olarak (Maslach ve Jackson, 1981:99), bireyin hem şahsi hem de çalışma hayatını derinden etkilemekte, dolayısıyla sebeplerinin neler olduğunun ortaya konulması önem arzeden bir konu olarak dikkat çekmektedir. Çalışma bu yönleriyle bireyin hem kişisel hem aile hem de iş yaşamına olumlu katkılar sunacaktır.



## II. Kavramların Tanımlanması

### A. İşkoliklik

Örgütsel yazında bu ifadeyi ilk defa kullanan Oates (1971) işkolikliği, işe olan bağımlılık ve kontrol edilemeyen sürekli çalışma ihtiyacı şeklinde tanımlayarak, işkolikliği “bireylerin çalışma ihtiyaçlarının, onların sağlık, mutluluk, bireylerarası ilişkiler ve sosyal uyumlarına fark edilecek derecede zarar verecek, aşırı bir hale gelmesi” olarak nitelendirmektedir (aktaran Burke, 2005:367-368). Spence ve Robbins (1992:161-162) diğer çalışanlarla kıyaslandığında, iş ile daha içli dışlı olmak, kendi iç dünyasından geldiği için kendisini çalışmak zorunda hissetmek ve yaptığı işten tatmin olmama şeklindeki üç özelliği gösteren bireylerin işkolik olduğunu ifade etmektedir. Bu tanım çerçevesinde, işkolikliğin üç alt boyutu söz konusudur; **işe katılım, işe güdülenme** ve **işten zevk alma**. İşkolik bir bireyin işe katılım ve işe güdülenmesi yüksek iken işten aldığı zevk düşük düzeydedir. İşkoliklik işe önemli ölçüde vakit harcama, iş’te olmadıkları zaman dahi işi düşünme, ekonomik ve örgütsel gereklerin üzerinde çalışmak şeklinde üç davranış boyutundan oluşmaktadır (Scott, Moore ve Miceli, 1997:292-293). Schaufeli, Taris ve Bakker (2008:204)’e göre işkoliklik sıkı çalışmaya eğilim, işe takıntılı olmak ve içsel zorlamayla çalışmaktır.

### B. İş-Aile / Aile-İş Çatışması

İnsan sosyal bir varlık olarak ilişki içerisinde bulunduğu alanlarla ilgili değişik sorumluluk ve haklara sahiptir. Hayatın her alanı, bizden sahip olduğumuz statülere ilişkin roller beklemektedir. Rol, belirli bir statüde bulunan bireylerden o statü ile ilgili yerine getirmeleri istenilen genel taleplerdir. Bu talepler statü ile ilgili sorumluluklar, istekler, beklentiler, görevler ve bağlılıkları ifade etmektedir (Netemeyer, Boles ve McMurrian, 1996:401). Diğer bir ifade ile, içinde bulunduğumuz statü sınırlarında neyi yapabileceğimiz veya neyi yapamayacağımız şeklinde önceden belirlenmiş davranışların toplamı olarak tanımlanabilecek rol, hayatın her alanına göre farklılıklar arz etmektedir (Rizzo, House ve Lirztman, 1970:151).

İş-aile çatışması ile ilgili en çok kabul edilen tanım “aile ve iş ile ilgili davranışların/misyonların bazı yönleriyle karşılıklı olarak birbirlerinden farklı olmalarından kaynaklanan roller arası çatışma” (Greenhaus ve Beutell, 1985:77) şeklindedir. Tanım dikkatle incelendiğinde çatışmanın karşılıklı olduğu, yani iş-aile çatışması olduğu gibi aile-iş çatışması yaşanması da söz konusudur.

İş ile aile arasındaki çatışmanın roller arası bir çatışma şeklinde ifadesi, Kahn vd. (1964)’nin rol çatışması ile ilgili çalışmalarına dayanmaktadır. Buna göre, iş-aile çatışması bazı yönleriyle birbirinden farklı olan iş ve aile alanları arasındaki rol baskısından kaynaklanan roller arası çatışmadır (aktaran Greenhaus ve Beutell, 1985:77). Benzer şekilde Netemeyer vd. (1996)’de iş-aile ile aile-iş arasındaki çatışmanın rolden kaynaklanan genel talepler, diğer bir ifade ile bir role hasredilen zaman ve bu rolün ortaya çıkardığı davranış

modellerinin her iki alan arasında meydana gelen çatışmanın sebebi olduğunu belirtmektedirler. Buna göre iş-aile çatışması bireyin iş ile ilgili rollerini yerine getirmesinin aile ile ilgili rollerini engellemesini, aile-iş çatışması da aile ile ilgili rollerinin iş ile ilgili katılımını engellemesidir (Netemeyer vd., 1996:401).

### *C. Tükenmişlik*

Tükenmişlik ilk defa Freudenberger (1974) tarafından incelenmiş ve duygusal anlamda tükenme, kişisel başarının azalması ve hizmet verilenlerin insan olarak görülmemesi eğilimini içinde barındıran, özel bir psikolojik durum olarak tanımlamıştır (aktaran Hogan ve McKnight, 2007:118-119). Maslach ve Jackson (1981:99) tükenmişliği bir şekilde insanlarla muhatap olarak çalışanlar arasında sıklıkla görülen ve duygusal tükenme ve sinizm belirtileriyle kendisini gösteren bir sendrom olarak tanımlamaktadırlar. Tükenmişlik sendromunun temel bileşeni artan duygusal yoksunluk hissidir. Duygusal kaynakları tükenen çalışanlar, artık, psikolojik anlamda verecek bir şeyleri kalmadığını hissetmektedirler. İkinci bileşen, çalışanlarda hizmet sundukları kitle hakkında şüpheli ve olumsuz duygular gelişmesidir. Hizmet alanlar hakkında bu olumsuz duyguların ortaya çıkması duygusal tükenme ile ilişkilendirilebilir. Bu acımasız ve hatta insanî olmayan algılama, çalışanları hizmet verdikleri insanların bu sıkıntıları öyle ya da böyle hak ettikleri düşüncesine götürmektedir. Tükenmişlik sendromunun üçüncü boyutu, kişinin özellikle hizmet alıcılarıyla ilişkisi bağlamında kendisini yetersiz olarak değerlendirmesidir. Çalışanlar kendilerini mutsuz hissetmekte ve işlerinde başarısız olduklarını düşünmektedirler (Cordes ve Dougherty, 1993; Schaufeli ve Buunk, 2003:386; Hazell, 2010:37).

### **III. Araştırmanın Arkapları**

İşkolikliğin bireysel, örgütsel ve sosyal olmak üzere birtakım olası olumsuz etkilerinden bahsetmek mümkündür. Sosyal açıdan karşılaşılan olumsuz etkilerden belki de en önemlisi bireyin aile ilişkilerinin zedelenmesidir. İşkoliklik eğilimi yüksek bir birey zamanla iş ve iş dışı yaşam arasındaki dengeyi kurmakta zorlanmakta (Matuska, 2010:107) ve bu durum iş-aile ve aile-iş çatışmasını tetiklemektedir. Seybold ve Salomone (1994:6), işkoliklerin eşlerinin bir süre sonra kocalarının tutkuları tarafından adeta esir alındığını, kendi amaç ve arzularını kaybettiklerini, bunun sonucunda ise evliliklerin zarar gördüğünü ifade etmektedir. İşkoliklik aile kurumunun işleyişini olumsuz etkilemekte (Robinson ve Post, 1997:91), işkolikliğin artışı aile üyeleri üzerinde olumsuz sonuçlara yol açmaktadır (Robinson; 1998:73-74). İşkolik bireyin eş ve çocukları kendilerini yalnız, sevgiden yoksun, terk edilmiş, duygusal ve fiziksel anlamda yüzüstü bırakılmış hissetmektedirler. Diğerlerini dikkate almayan bu davranışlar karşı tarafı öfke ve huzursuzluklarla tepki vermeye itmektedir (Robinson, 2000:36).

Yazında işkoliklik ve iş-aile çatışması arasındaki ilişkiyi ortaya koyan çok sayıda araştırma bulunmaktadır (Buelens ve Poelmans, 2004:450); Russo ve Waters, 2006:432-433; Bakker, Demerouti ve Burke, 2009: 29-30; Shimazu, Demerouti, Bakker, Shimada ve Kawakami, 2011:405-407). Brady, Vodanovich ve Rotunda (2008:256) yaptıkları bir araştırmada işkolikliğin iş-aile çatışmasının önemli bir öncülü olduğunu belirlemiştir. Buna göre işkoliklik ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır. Buna karşın işkolikliğin alt boyutlarının iş-aile çatışması üzerinde farklı yönlerde etkileri olduğu yine araştırmaların ortaya koyduğu bir sonuçtur. Örneğin, Burke, Koyuncu ve Fiksenbaum (2008:361) tarafından Türkiye’de yapılan bir çalışmaya göre işten zevk alma düzeyi yüksek olan profesörlerin aile, iş arkadaşları ve toplum ile ilişkilerinden tatmin düzeyleri de yüksektir. Andreassen, Hetland ve Pallesen (2013:82) işkolikliğin alt faktörleri ile iş-aile ve aile-iş arasındaki yayılma ilişkisini inceledikleri bir araştırmada işten zevk alma pozitif sonuçlarla ilişkilendirilirken, güdü ise negatif sonuçlarla ilişkilendirilmiştir. İşe katılım ile yayılma arasındaki ilişkinin yönü ise kararsız veya zayıf olarak tespit edilmiştir.

Bu doğrultuda konuya ilişkin teorik arka plan ve daha önceki ampirik bulgulara dayanarak bu çalışmada işkolikliğin hem iş aile hem de aile iş çatışmasını tetikleyeceği beklenmektedir. Bu varsayımına ilişkin aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

*H1: Katılımcıların işkoliklik düzeyleri iş-aile çatışmasını pozitif yönde etkilemektedir.*

*H2: Katılımcıların işkoliklik düzeyleri aile-iş çatışmasını pozitif yönde etkilemektedir.*

İşkoliklik davranışı ilerlediğinde bireyin kendisi, ailesi ve çalışma arkadaşlarını fiziksel ve psikolojik gönenç konusunda olumsuz etkilemekte ve tükenmişlikle sonuçlanmaktadır (Gini, 1998:52; Matuska, 2010:105). Seybold ve Salomone (1994:6) bir işkolikliğin hayat tarzının endişe ve stresle karakterize edilebileceğini belirtmekte, bunun ise bireyi fiziki rahatsızlıklara taşıdığı değerlendirmesini yapmaktadır. İşkoliklerin hayatında kümülatif stres artmakta ve işkoliklik aile sorunlarına yol açmaktadır (Ölçer, 2005: 137). Burke ve Matthiesen (2004:306) işkolikliğin sebep ve sonuçlarını inceledikleri çalışmada şevkli işkoliklerin, iş bağımlıları ve şevkli bağımlılarla karşılaştırıldığında daha az tükenmişlik ve sinizm yaşadıklarını belirlemiştir.

İşkoliklik hem tükenmişliğe hem de iş-iş dışı çatışmaya sebebiyet vermektedir (Taris, Schaufeli ve Verhoeven, 2005:55). Sağlık çalışanları arasında işkoliklik ile tükenmişlik arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışmada işkoliklik ile duygusal tükenmişlik arasındaki ilişki belirgin bir şekilde ortaya konmuştur (Schaufeli, Taris ve Bakker, 2008:220). Yüksel ve Akdağ (2011:396) işkoliklik ile tükenmişliğin bir öncülü olan stres arasında ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Aşırı ve işe güdülenmiş bir şekilde çalışan işkoliklerin tükenmişlik yaşama olasılıkları artmaktadır (Schaufeli, Shimazu ve Taris, 2009:340).

İşkoliklik ile tükenmişlik arasında genel olarak görülen bu olumsuz tablo, işkoliklik alt boyutlarına göre yapılan değerlendirmede farklılık arz etmektedir. Naktiyok ve Karabey (2005:195-196) örneklemin öğretim üyeleri olduğu işkoliklik ve tükenmişlik arasındaki ilişkiyi inceledikleri araştırmada işkoliklik ile tükenmişlik arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ve işkolikliğin işe katılım ve işe güdülenme alt boyutlarının tükenmişliği artırdığı, çalışma zevki boyutunun ise azalttığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Bonebright (2001:85-88) işkolik çalışanların işkolik olmayanlarla kıyaslandığında daha yüksek stres ve tükenmişlik yaşadıkları bulgusu yanında işten zevk alma stres ve tükenmişlik üzerine olumlu katkısı olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca, işten zevk alma verimliliği de artırmaktadır. Çalışma güdüsü ile stres arasında ise anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

Andreassen, Ursin ve Eriksen (2007:615) işkoliklik ile sağlıkla ilgili göstergeler (iş stresi, tükenmişlik, iş ile bütünleşme, öznel sağlık şikayetleri) ilişkisini inceleyen araştırmalarında, işkoliklik ölçeğindeki alt boyutlar ile bu sağlık göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler tespit etmişlerdir. İşe güdülenmiş tarzda çalışma ile iş stresi ve öznel sağlık şikâyetleri arasında pozitif yönlü bir ilişki söz konusu iken, işten zevk alma boyutu ile iş stresi, tükenmişlik ve öznel sağlık şikâyetleri arasında negatif yönlü bir ilişki vardır. Burke (1999:237-238) işkoliklik bileşenleri ile iş tatmini ve psikolojik öznel gönenç arasındaki ilişkileri incelediği araştırmada, işten zevk alma boyutunun iş ile ilgili sonuçlarla ilişkili olduğunu, işten daha çok zevk aldığını belirten katılımcıların aynı zamanda işten daha çok tatmin sağladıklarını, daha iyimser kariyer beklentisine sahip olduklarını ve araştırma anına kadar daha tatmin edici bir kariyere sahip olduklarını ortaya koymuştur. İşten zevk alma boyutu yüksek ve işe güdülenme hissi düşük olan katılımcılar daha olumlu psikolojik öznel gönenç rapor etmişlerdir. Yine Türkiye’de Burke, Koyuncu ve Fiksenbaum (2008:361) tarafından profesörler arasında yapılan bir araştırma sonuçlarına göre iş zevki yüksek olan profesörler daha yüksek iş ve kariyer tatmini ve gelecek için daha çok umut vaat eden bir kariyer beklentisi içerisindedirler. Yine işten daha fazla zevk aldığını belirten akademisyenlerin sosyal ilişkilerinden daha fazla tatmin sağladıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Yine bu araştırmaya göre, iş zevki puanı yüksek olan katılımcılar duygusal ve fiziksel sağlık açısından daha sağlıklıdırlar.

Yukarıda bulgularına değinilen çalışmalar ışığında araştırmanın üçüncü hipotezi aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

*H3: Katılımcıların işkoliklik düzeyleri tükenmişliği pozitif yönde etkilemektedir.*

#### IV. Araştırmanın Tasarımı ve Yöntemi

##### A. Ana kütle ve verilerin toplanması

Çalışmanın ana kütle Türkiye’de çalışan avukatlar olarak belirlenmiştir. Türkiye Barolar Birliği verilerine göre tüm barolardaki avukat sayısı 31.12.2012 itibarıyla 48072’si erkek, 30107’si kadın olmak üzere toplam 78.179’dur (www.ubap.org.tr, 2013). Bu sayıdan oluşan evreni temsilen % 5 güven aralığı için yeterli olan 451 avukatın araştırmaya katılması sağlanmıştır. Veriler ağırlıklı olarak online olarak elde edilmiş, verilerin toplanmasında kolayda örnekleme yöntemi uygulanmıştır. Baro Levhalarından avukatların eposta adresleri bulunarak, anketin bulunduğu link adresi bir üst yazı ile olası katılımcıların eposta adreslerine gönderilerek, çalışmaya katılımları istenmiştir. Veriler Eylül 2013-Ocak 2014 tarihleri arasında toplanmıştır. Ayrıca 52 avukata anket formları yazılı olarak ulaştırılmış ve katılımları sağlanmıştır. Sonuç olarak toplam 451 avukat çalışmaya katılmıştır.

##### B. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada işkolikliği ölçmek için Spence ve Robbins (1992) tarafından geliştirilen, Burke, Koyuncu ve Fiksenbaum (2008) tarafından Türkçe’ye uyarlanan **İşkoliklik Envanteri (WorkBAT)** kullanılmıştır. Ölçek katılımcıların işkoliklik eğilimlerini üç alt boyutta (İşten Zevk Alma, İşe Güdülenme ve İşe Katılım) belirleyen bir ölçektir. **İş-Aile Yaşam Çatışmasını** ölçmek için Netemeyer, Boles ve McMurrin (1996) tarafından geliştirilen iş-aile yaşam çatışması ölçeği kullanılmıştır. Ölçek Türkiye’de bir çok sayıda araştırmada kullanılmış, geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmıştır (Efeoğlu, 2006:68-69; Özdevecioğlu ve Çakmak Doruk, 2009:82-83; Turunç ve Çelik, 2010: 218-219). Tükenmişliği ölçmek için Maslach ve Jackson (1981) tarafından geliştirilip, Ergin (1992) tarafından Türkçe’ye uyarlanan **Maslach Tükenmişlik Envanteri** kullanılmıştır. Çalışmada üç ölçek tek bir ölçek gibi madde numaraları birbirini takip edecek şekilde düzenlenmiş ve bu çalışmada 5’li Likert formatında uygulanmıştır.

#### V. Araştırmanın Bulguları

Araştırmada kullanılan ölçeklerin normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek için Skewness ve Kurtosis testi uygulanmış, değerler -1 ve +1 arasında bulunmuştur. Dolayısıyla ölçekler normal dağılım göstermektedir. Daha sonra tanımlayıcı istatistikler (ortalama, standart sapma), içsel tutarlılık testi ve araştırma hipotezlerini test etmek için regresyon analizleri yapılmıştır. Tablo 1’de görüldüğü gibi ölçeklerin güvenilirlik düzeyleri kabul edilebilir seviyededir (minimum  $\alpha$  değeri 0.64). Katılımcıların işkoliklik ve iş aile çatışması düzeylerinin orta, aile iş çatışması ve tükenmişlik düzeylerinin ise düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

### A. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmanın katılımcıları Türkiye'nin değişik illerinde serbest veya ücretli olarak çalışan avukatlardır. Araştırmaya 30 ilden katılım gerçekleşmiştir.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler ve İçsel Tutarlılık Testi

Ölçeğin Adı	Ortalama	Standart Sapma	$\alpha$
WorkBAT (İşkoliklik Genel)	3.04	0.34	0.85
İşten Zevk Alma	3.30	0.72	0.87
İşe Güdülenme	3.21	0.63	0.76
İşe Katılım	3.31	0.62	0.68
İş-Aile Yaşam Çatışması			
İş-Aile Çatışması	2.90	1.02	0.92
Aile-İş Çatışması	2.21	0.75	0.86
Maslach Tükenmişlik Envanteri	2.47	0.51	0.79
Duygusal Tükenme	2.62	0.77	0.86
Duyarsızlaşma	2.57	0.75	0.64
Kişisel Başarı	3.76	0.59	0.81

En fazla katılımcının çalıştığı ilk beş şehir ve sayıları şöyledir; İstanbul % 56,5 (255 kişi), Ankara %14,4 (sayısı 65), İzmir % 4,7 ( 21 kişi), Bursa % 4,9 (sayısı 22) ve Tokat %3.14 (14 kişi)'dir. Katılımcıların yarısından fazlasının İstanbul'dan olması dikkat çekmektedir. Bununla birlikte yine 31.12.2012 itibarıyla İstanbul'da çalışan avukat sayısı 29.754'tür ve oran olarak Türkiye'deki avukatların yaklaşık % 40'ını oluşturmaktadırlar. Katılımcıların % 74,7'si erkek (337), % 25,3'ü (114)ise bayandır. Bu oran ülkemizde çalışan erkek ve bayan oranlarına çok yakındır. Katılımcıların % 33'ü (149) 21-30, % 39,5'u (178) 31-40, % 19,7'si (89) 41-50 ve % 7,8'i (35) ise 51 yaş üzeridir.

### B. Hipotezlerin Test Edilmesi

İşkolikliğin iş-aile / aile-iş ve tükenmişlik üzerine etkilerini test etmek amacıyla tekli regresyon analizleri, işkolikliğin alt boyutlarının iş-aile / aile-iş ve tükenmişlik üzerine etkilerini test etmek amacıyla da çoklu regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan analiz sonuçları Tablo 2'de verilmiştir. Tablo 2'nin ilk ana satırında işkoliklik ile iş-aile çatışması ve tükenmişlik arasındaki etkiyi ortaya koymak için yapılan tekli regresyon analizi sonuçlarını, ikinci ana satır ise işkolikliğin alt boyutları ile yukarıdaki değişkenler arasındaki etkileri ortaya koymak için yapılan çoklu regresyon analizi bulgularını göstermektedir.

Katılımcıların işkoliklik düzeylerinin bağımlı değişken olan iş-aile çatışması üzerindeki etkisini görebilmek için regresyon analizi sonuçlarının yer aldığı Tablo 2'ye bakıldığında; işkolikliğin katılımcıların iş-aile çatışması üzerinde anlamlı bir etkiye ( $p=0.000$ ,  $\beta=0.38$ ) sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Dolayısı ile katılımcıların işkoliklik düzeylerinin, iş-aile çatışmasını

pozitif yönde ve istatistiki açıdan anlamlı bir şekilde etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre “Katılımcıların işkoliklik düzeyleri iş-aile çatışmasını pozitif yönde etkilemektedir.” şeklindeki **H1** hipotezi desteklenmektedir.

Tablo 2: Regresyon Analizi

Bağımsız değişken	Bağımlı Değişkenler								
	İş-Aile Çatışması			Aile-İş Çatışması			Tükenmişlik		
	B	t	R <sup>2</sup>	B	t	R <sup>2</sup>	β	t	R <sup>2</sup>
İşkoliklik	0.38***	8.82	0.14	0.13**	2.81	0.02	0.33***	7.34	0.11
İşten zevk alma	-0.24***	-4.98	0.17	-0.14**	-2.62	0.01	-0.51***	-11.91	0.32
İşe Güdülenme	0.37***	7.60		0.10	1.83		0.25***	5.59	
İşe katılım	0.09	1.77		0.01	0.23		-0.17***	-3.69	

\*p<0.05, \*\*p<0.01, \*\*\*p<0.001

Katılımcıların işkoliklik düzeylerinin bağımlı değişken olan aile-iş çatışması üzerindeki etkisini ortaya koymak için yine Tablo 2’deki sonuçlara bakıldığında; işkolikliğin katılımcıların aile-iş çatışması üzerinde anlamlı bir etkiye (p=0.005, β=0.13) sahip olduğu belirlenmiştir. Bu bakımdan katılımcıların işkoliklik düzeyinin, aile-iş çatışmasını pozitif yönde ve istatistiki açıdan anlamlı bir şekilde etkilediği sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlara göre “Katılımcıların işkoliklik düzeyleri aile-iş çatışmasını pozitif yönde etkilemektedir.” şeklindeki **H2** hipotezi kabul edilmiştir.

Katılımcıların işkoliklik düzeylerinin bağımlı değişken olan tükenmişlik üzerindeki etkisini görebilmek için regresyon analizi sonuçlarının yer aldığı Tablo 2’ye bakıldığında; işkolikliğin katılımcıların tükenmişlik düzeyleri üzerinde pozitif yönde ve istatistiki açıdan anlamlı bir etkiye (p=0.000, β=0.33) sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre “Katılımcıların işkoliklik düzeyleri tükenmişliği pozitif yönde etkilemektedir.” şeklindeki **H3** hipotezi desteklenmektedir.

İşkolikliğin boyutlarının bağımlı değişkene etkisi çoklu regresyon analizi ile incelendiğinde “işe güdülenme” boyutunun bağımsız değişkenleri daha şiddetli etkilediği, işten zevk alma boyutunun ise bağımlı değişkenleri daha düşük kuvvette hatta negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 2).

## VI. Tartışma

İşkoliklik iş-aile çatışmasını anlamlı olarak etkilemektedir. Yapılan analiz sonucu işkoliklik iş-aile çatışması arasında orta düzeyde doğru yönlü etkilemektedir. Buna göre işkolikliğin artışı yaşanan iş-aile çatışmasını artırıcı bir etki oluşturmaktadır ve beklenen bir sonuçtur denilebilir (Russo ve Waters, 2006:418; Shimazu vd., 2011:399). İş bireyin hayatında olması gereken konumdan aşırılıklara yöneldiği zaman ailenin aleyhine çalışır hale gelecek ve iş-aile çatışması yaşanması kaçınılmaz olacaktır. İnsan Sermayesi Kuramı (Becker, 1991; 1993) doğrultusunda işkoliklerin iş için kullandıkları zaman ve enerji gibi kaynakları diğer alanların aleyhine işlemektedir. Zaman ve enerji sınırlı kaynaklar olduğu için, iş'te harcanan zaman ve enerji ev ve aile gibi diğer alanlarda kullanılamaz. Bunun anlamı ise, işkolikliğin ev ve ailedeki katılımının, işe karşı olan aşırı bağlılık yüzünden, problemlerle karşı karşıya kalması ve çatışma yaşanmasıdır (aktaran Schaufeli, Bakker, van der Heijden ve Prins, 2009:157).

İşkoliklik ile aile-iş çatışması arasında ise istatistiksel olarak çok düşük düzeyde pozitif yönlü ve anlamlı ilişki belirlenmiştir. Bu durumun sebebi aile-iş çatışmasının iş-aile çatışmasına göre daha düşük seviyede yaşanıyor olması olabilir. Nitekim bu araştırmada iş-aile çatışması ölçeği ortalaması ( $\bar{X}=2.90$ ) iken aile-iş çatışması ( $\bar{X}=2.21$ ) olarak bulunmuştur. İş-aile çatışmasının aile-iş çatışmasına göre daha fazla yaşandığı yazında da kabul görmüş bir bulgudur (Frone vd., 1992:66; Özdevecioğlu ve Aktaş, 2007:7). Böyle bir sonucun ortaya çıkmasında aile üyelerinin işin aile için önemini düşünerek, ailenin işi çok fazla etkilemesini önleme gayretleri rol oynamış da olabilir.

Yine Tablo 2'den görülebileceği gibi işkolikliğin işten zevk alma alt boyutunun iş-aile çatışması üzerinde negatif, diğer bir ifade ile azaltıcı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Buna karşın, işkolikliğin diğer bir alt boyutu olan işe güdülenme ile iş-aile çatışması arasında pozitif yönlü bir etki söz konusudur. İşe güdülenme, bireyin çevresel gereklerden ve beklentilerden ziyade kendi içerisinden gelen baskı ve zorlamalarla çalışması, boş kaldığı zaman suçluluk hissetmesi veya stres duygusu yaşayabileceği düşüncesiyle kendisini önemli ölçüde işe vermesi anlamında düşünüldüğünde tabii bir sonucu olarak aile hayatının ihmal edilmesine yol açacaktır. Bu durumda işe güdülenmenin artmasının yaşanabilecek iş-aile çatışmasını artırması beklenmelidir. Bu sonuçlar bağlamında işten alınan zevkin iş-aile çatışmasını azaltması işten aileye olan pozitif yayılmaya örnek oluştururken, işe güdülenmenin iş-aile çatışmasını artırıcı etkisi ise negatif yayılmaya örnektir denilebilir.

İşe katılım boyutunun iş-aile çatışmasını doğru yönlü etkileyeceği beklentisi ise doğrulanmamıştır. Bu bulgu avukatlık mesleğinin özelliği ile ilgili olabileceği için, farklı kültürlerde işe verilen önemin değişiklik göstermesinden veya ölçekle ilgili sebeplerden de kaynaklanmış olabilir. Avukatlık mesleği odaklanmayı gerektiren bir uğraşı olarak işe katılımın yüksek düzeyde olmasını



gerektirebilir. İşin aile için önemi düşünüldüğünde, katılımcılar işe katılımlarını aile için bir fedakârlık olarak değerlendirmiş olabilirler. Bu sonuç ölçekte işe katılımı ile ilgili maddelerin genellikle olumlu değerlendirilecek ifadeler olmasından da kaynaklanmış olabilir.

Bulgulara göre işkolikliğin alt boyutları aile-iş çatışmasını tetikleyen ana unsurlar olarak görünmemektedir. İşkolikliğin alt boyutlarından sadece işten zevk alma aile-iş çatışmasını zayıf da olsa negatif etkilemektedir.

İşkoliklik alt boyutlarının öncelikli olarak iş ile ilgili unsurlar olduğunu düşündüğümüzde aile-iş çatışmasını etkilememeleri normaldir denilebilir. Aile-iş çatışmasının düşük olması da bu sonuçta etkili olabilir ( $\bar{X}= 2.21$ ). Türkiye'nin daha önce benzer araştırmaların yapıldığı ülkelere göre farklı bir kültür anlayışına sahip olması bu bulgunun değerlendirilmesinde dikkate alınmalıdır. Türkiye toplumculuğun hâkim olduğu, aile içi dayanışmanın, sadakatin, birleştirici ve bütünleştirici olmanın öneminin vurgulandığı kültür anlayışının hâkim olduğu bir ülkedir. Aileye atfedilen değer yaşanabilecek aile-iş çatışmalarını önleyici bir işlev üstlenmiş olabilir.

Çalışma işkolikliğin tükenmişlik üzerine orta düzey pozitif bir etki olduğunu göstermektedir. Buna göre, işkolikliğin yaşanan tükenmişliği artırıcı bir etkiye sahip olduğu bir kez daha ortaya çıkmıştır ve literatürle uyum gösteren bir bulgudur. İşkoliklik tükenmişliğin ortaya çıkmasında rol oynayan temel değişkenlerin arasında yer almaktadır. Özellikle işe harcamış oldukları çok fazla enerjiyi dengeli ve düzenli bir biçimde geri kazanmakta zorlanan işkolikler, bunun sonucu tükenmişlikle karşı karşıya kalabilirler (Schaufeli, Taris ve Bakker, 2008:210). Nitekim, Maslach (1986) işkolikliği, tükenmişliğin kökeninde yatan bir sebep olarak değerlendirmektedir (aktaran Schaufeli, Bakker, van der Heijden ve Prins, 2009:158). Aslında Spence ve Robbins (1992:163) tarafından İşkoliklik Ölçeği (WorkBAT)'ın geliştirilmesi ile ilgili çalışmada işkolikliğin iş stresi ile ilişkisi olduğu düşüncesiyle, iş stresinin de ölçülmesi amacıyla ölçeğe konu ile ilgili sorulardan oluşan bir bölüm ilave edilmiştir. Beklenildiği gibi işkolikliğin stres düzeyinde artışa sebep olduğu belirlenmiştir.

Araştırma bulgularına göre işkolikliğin alt boyutlarından işe güdülenme tükenmişliği düşük düzeyde pozitif yönlü olarak etkilemektedir. İşe güdülenmiş olarak çalışan bireyin bu davranışının tükenmişliği pozitif yönlü etkilemesi beklenen bir durumdur ve bu durum bu işkoliklerin tükenmişlik yaşama ihtimallerini artırmaktadır. Schaufeli, Shimazu ve Taris (2009:340) yaptıkları bir çalışmada aşırı şekilde sıkı ve güdülenmiş olarak çalışanların tükenmişlik yaşama ihtimallerinin iş ile bütünleşmiş çalışanlara kıyasla daha yüksek olduğunu belirlemişlerdir.

İşten zevk alma boyutunun ise tükenmişliği orta düzeyde negatif yönlü etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır ve literatür ile uyum göstermektedir. İşinden zevk alarak çalışan bireyin bu davranışı tükenmişliği engelleyici bir rol oynayabilir. Çünkü bu birey işini işten daha çok, zevk aldığı bir uğraş olarak

değerlendirmektedir. Spence ve Robbins (1992:176) işten zevk alarak çalışmanın stresi azalttığı bulgusuna ulaşmışlardır. Bonebright (2001:88-89) işkolik tipleri ile iş stresi, tükenmişlik ve verimlilik arasındaki ilişkileri incelediği çalışmasında işkolik çalışanların işkolik olmayanlarla kıyaslandığında daha yüksek stres ve tükenmişlik yaşadıklarını belirlemişlerdir. Ayrıca, işten zevk alma stres ve tükenmişlik üzerine olumlu etkide bulunarak, yaşanabilecek stres ve tükenmişliği azaltmaktadır.

Andreaassen, Ursin ve Eriksen (2007:622)'in yaptıkları bir çalışmada da işten zevk alma tükenmişliği azaltıcı bir etki gösterirken, işe güdülenme ise artırıcı etki ortaya koymuştur. Naktiyok ve Karabey (2005:192) Türkiye’de akademisyenlerin örnek kütesini oluşturduğu bir çalışmada, işkolikliğin alt boyutlarından olan işe katılım ve işe güdülenmenin tükenmişliği artırdığı, buna karşın işten alınan zevkin artışıyla tükenmişliğin azaldığı bulgusuna ulaşmışlardır.

İşkolikliğin alt boyutlarından işe katılım davranışı tükenmişliği düşük düzeyde de olsa negatif etkilemektedir. Diğer bir ifade ile işe katılım davranışındaki artış yaşanabilecek tükenmişliği azaltmaktadır. İşe katılım davranışı ile tükenmişlik arasındaki bu yönlü bir ilişkiye nelerin sebep olduğu konusunda kesin bir yargı olmamakla beraber iş sahibi olmanın birey ve yakın çevresi için ortaya koyduğu olumlu sonuçlarla ilgili algı bu sonuca etki etmiş olabilir. İş, toplumların bireye sunabileceği en önemli imkânlardan birisidir denilebilir. İşin birey için sunduğu ücret, huzur, başarı ihtiyacı, saygınlık, sosyal çevre, topluma katkı gibi içsel ve dışsal ödüller son derece önemlidir. İşe katılım belki de bu ödüllere ulaşılmasını sağlayıp, devamını netice veriyordur denilebilir. Buna ilaveten her ne kadar zorlukları olsa da iş sahibi olmanın işsizlikle kıyaslanmayacak bir imkân olduğunun düşünülmesinin de bu konuda etkisi olabilir. Ayrıca iş iyi bir nedenle de yapılıyorsa işe katılımın fazla olması bir fedakârlık olarak değerlendirilebilir. Burada bizim kültürümüzde olan “Kişinin kıymeti himmeti ölçüsündedir.” sözünü de hatırlayabiliriz. Kısaca gerek kişisel, gerek toplumsal dinamiklerle kişinin işe katılımının artması olumlu değerlendirilerek, tükenmişliği azaltıcı bir rol oynamıştır denilebilir.

İşe katılım davranışının tükenmişlik üzerine negatif etkisi literatürle uyum göstermeyen bir bulgudur. İşkoliklik ölçeğinin işe katılım ile ilgili maddelerinin katılımcılar tarafından olumlu değerlendirilmiş olması bu sonuca etki etmiş olabilir. İşe katılım davranışının bireyin hem kendisi hem sosyal çevresi anlamında olumlu olarak değerlendirilmesi tükenmişliği azaltan bir etkiye sebep olabilir. Veya bu bulgu avukatlık mesleğinin kendine özgü şartlarından kaynaklanabilir. İşini daha iyi yapmak için artan çaba anlamındaki işe katılımın daha çok olumlu sonuçları doğuracağı söylenebilir. Bununla birlikte bu etkinin neden bu şekilde ortaya çıktığının bu araştırma verileri ile tam olarak cevaplanması zordur.

Sosyal Bilimlerdeki bütün araştırmalarda olduğu gibi, bu araştırmanın da kısıtları bulunmaktadır. Araştırmanın ana kütlesi Türkiye’de serbest veya ücretli olarak çalışan avukatlardır. Zaman ve maliyet gibi nedenlerle örneklemin sadece avukatlardan seçilmiş olması sonuçların genellenmesini engelleyen bir kısıt olarak değerlendirilmelidir. Verilerin toplanmasında, tesadüfî olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Evrenin tamamına ulaşamadığı için sonuçların sadece çalışma grubuna genellenebilmesi de bir kısıt olarak değerlendirilebilir.

Araştırmada kullanılan ölçekler Türkiye’ye göre farklı bir kültür anlayışının hâkim olduğu ABD’de geliştirildiği için, bu kültür farklılığının ölçeklerin cevaplanmasına etkisi olabileceği dikkate alınmalıdır.

Ayrıca bu çalışmada tükenmişliğin tek bir boyut olarak analiz edilmesi de bir kısıt olarak değerlendirilebilir.

## VII. Sonuç

İşkoliklik, dikkat çeken bir çalışma konusu olmakla birlikte ülkemizde konu hakkında yapılan uygulamalı çalışmalar az sayıdadır. Bu bağlamda geniş bir literatür taraması ile yapılan bu çalışma alana katkı sağlayan bir çaba olarak değerlendirilebilir. Yine bu çalışmanın, Hofstede’nin (2001:XIX-XX) kültür boyutları bağlamında, şimdiye kadar işkolik ile ilgili araştırmaların yapıldığı ülkelerden (ABD, Kanada, Norveç, Hollanda ve Japonya) farklı kültür anlayışının hâkim olduğu bir ülkede yapılmış olması literatüre katkı olarak değerlendirilebilir.

Bu araştırmanın açıkça ifade edilmeyen temel bir boyutu da farklı bir kültür anlayışının hâkim olduğu Türkiye’de işkoliklik ve etkileri konusunda yapılan bu çalışmanın sonuçlarının literatürde yapılmış çalışmaların sonuçlarıyla ne ölçüde benzerlik veya farklılık göstereceği olmuştur. Araştırma sonuçları literatürde yapılan diğer çalışmalarla önemli ölçüde benzerlikler göstermektedir. Bu sonuçların ortaya çıkmasına değişik sebepler etki etmiş olabilir;

-Türk hukuk mevzuatının önemli ölçüde Batı kaynaklı olması önemli bir etken olabilir. Kültür öğrenilmiş davranışlar bütünü olarak düşünüldüğünde (Özkan, 2006:36), eğitim, kültürü oluşturan en temel unsurlardandır denilebilir. Türk Hukuk Müktesebatının Batı’dan alınması ve eğitimin bu doğrultuda düzenlenmiş olması katılımcı avukatların değerlendirmelerinde batı ülkelerindeki kültür ile benzeştirici bir etki oluşturmuş olabilir.

-Ekonomik sınırların neredeyse ortadan kalkarak, dünyanın küçük bir köye dönüşmesi insanların olaylara bakış açılarını, yaklaşımlarını etkilemekte ve birbirine yakınlaştırmakta, hatta insanlığın ortak değerlerinin oluşmasını sonuç vermektedir.

-Ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin artması, çokuluslu örgütlerin ortaya çıkması, çalışma, iş yapma usullerini, tüketim alışkanlıklarını birbirine yakınlaştırmaktadır iddiasında bulunulabilir.

-Ekonominin büyüyüp, gelişmesi insanların refah düzeyini yükselterek, yaşam tarzlarının birbirine yakınlaşmasına etki ediyor olabilir.

-İletişim teknolojilerindeki inanılmaz değişim ve gelişim dünyayı adeta insanların şehri yapmış, insanları adeta aynı şehrin farklı mahallelerinde yaşar konumuna getirmiştir. İnsanlar böylece dünyadaki bütün gelişmeleri takip edebilir ve birbirlerinden etkilenir hale gelmişlerdir denilebilir.

Öte yandan muhakkak ki burada küresel kültürün diğer milletlerin kültürlerinin yerini tamamen alacağı, bütünüyle bir kültür benzeşimi olacağı iddiasında bulunulmamaktadır. Genel itibarıyla benzerlikler olsa da, her milletin maddi ve manevi dinamiklerinin farklı olduğu gerçeğinden hareketle, elbette özeldir kültürel farklılıkların yine mevcut olduğu gerçeği de göz ardı edilmemelidir.

Yapılan bu çalışmadan ortaya çıkan sonuçlarla ilgili olarak öncelikle belirtilmesi gereken konu işkoliklik tanımının yeniden yapılması ve tanımlanacak kavramı doğru ölçecek araçların geliştirilmesi gerekliliğidir. Literatürde işkolikler işe güdülenme ve katılımları yüksek buna karşın işten zevk alma düzeyleri düşük çalışanlar olarak tanımlanmaktadır. Buna karşın, kendisini işkolik olarak değerlendiren, bununla birlikte yaptığı işten zevk alan çalışanların olacağı mutlaka dikkate alınmalıdır. Nitekim çalışmamızda katılımcılar arasında bir ölçüde işkolik çalışan bulunduğunu fakat genel itibarıyla değerlendirildiğinde katılımcıların işlerini büyük bir zevk alarak yaptıkları belirlenmiştir. Aslında bu konu üzerinde literatürde tam bir olarak uzlaşımın olmadığı görülmektedir. Bazı çalışmalarda işkolik olanların işten zevk alma düzeylerinin mutlaka düşük olacağı savına karşı çıkılmakta, işkoliklerin işlerini zevk alarak yapacaklarını belirten görüşler bulunmaktadır. Eğer bir birey hangi sebeple olursa olsun çalışma alışkanlığını diğer davranışlara tercih ediyorsa, gerek içsel gerekse dışsal bir takım ödüller bireye belli bir tatmin ya da zevk vermektedir. Bu bağlamda ülkemizde yapılan işkoliklik çalışmalarında literatürde işe tutkunluk olarak tanımlanan durum yaşanıyor olabilir ve şimdiye kadar bu konuda yapılmış çalışmalara katılanlar kendilerini işkolikten ziyade işle bütünleşmiş çalışanlar olarak değerlendiriyor olabilirler. Elbette bazen birey iş dışındaki alanlarda yaşadığı problemlerden uzaklaşmanın bir çözümü olarak kendisini daha çok çalışmaya da veriyor olabilir. Bu incelenen önemli bir çalışma alanı olabilir.

Gelecekteki araştırmalarda işkoliklik ölçeği olarak WorkBAT'ın kullanımı yanında başka ölçeklerin de kullanılması, nitel araştırmalar, işkolik ve işkolik olmayan grupların, farklı meslek sahipleri, farklı eğitim düzeyine sahip grupların bir arada çalışılması, boylamsal çalışmalar gibi farklı yöntemlerin uygulanması düşünülmelidir.

İşkolikliğin ve iş-aile çatışmasının ölçülmesinde katılımcıların değerlendirmeleri yanında katılımcıların aile üyeleri, çalışma arkadaşları ve yöneticileri gibi yakın çevresinin de değerlendirmeleri, iş-aile çatışmasının ölçümünde ise diğer aile bireylerinin de katılımının sağlanması daha sağlıklı sonuçlar ortaya koyacaktır.

İşkolikliğin öncülleri ve sonuçları üzerine eğilmek ilgi çekici sonuçlar verebilir. Hangi faktörlerin çalışanları işkolik olmaya yönelttiği çalışma yapılacak bir alan olarak değerlendirilmelidir.

Özel sektör ve kamu sektörü çalışanları arasında karşılaştırmalı çalışmalar yapılabilir. Özellikle kamu da çalışan iş yükü ağır ve tükenmişliğin etkisine karşı daha savunmasız olma ihtimali kuvvetli olan doktorlar, hâkimler, savcılar, akademisyenler, polisler, öğretmenler gibi meslek mensuplarını örnek alan çalışmalar yapılabilir. Ayrıca işkolik çalışanların kariyer yaşamı ve performansları gibi farklı konularda yapılacak çalışmalar yazına ve çalışma hayatına önemli katkılar sağlayabilir.

Bu çalışmada iş hayatı ile aile hayatı arasındaki ilişki çatışma yaklaşımı perspektifinden incelenmiştir. Gelecekte farklı yaklaşımlar açısından iş ve aile hayatı arasındaki ilişkiler incelenebilir.

İş, insan hayatında olması gerektiğinden daha fazla yer, zaman ve değer almaya başladığı andan itibaren bazı sorunların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Hayatta her alanda olduğu gibi aile ve iş yaşamı arasındaki dengenin gözetilmesi ihmal edilmemelidir. Burada en önemli görev çalışanlara düşmektedir. Çalışanlar, işin ve ailenin hayatlarının neresinde olduğu konusunda kendilerini sorgulamalıdır. İş, hayatın merkezinde yer almaya başlarsa aile ile ilgili bazı problemlerin yaşanması kaçınılmaz olacaktır. Dolayısıyla çalışanlar aile ile ilgili sorumluluklarının bilinci içerisinde, iş ile aile arasındaki dengeyi dikkate alarak, hareket etmelidirler.

-Çalışanların aile üyeleri de işkoliklik davranışlar ve sonuçları konusunda duyarlı olarak, çalışanlara yardımcı olmalıdırlar.

-Çalışanlar, iş ile aile arasında Yayılma Teorisi kapsamında her bir alanda yaşanabilecek olumlu deneyimlerin bir diğerine yansıtılması yönünde duyarlı davranışlar geliştirebilirler.

-Çalışanlar işten zevk almanın iş-aile çatışmasını ve tükenmişliği azalttığını dikkate alarak işlerinden zevk alma yönünde tutum ve davranışlar geliştirerek bu alanlarda yaşayabilecekleri olumsuzluğun önüne geçebilirler.

-Yöneticiler, çalışanların örgüt dışında bir aileleri olduğu, iş ile ilgili yaşanabilecek bir olumsuzluğun uzun dönemde bireyin her iki alanda problemler yaşamasını netice vereceği, tükenmişliğe yol açabileceği bilinciyle çalışanların işe yönelik tutumlarını olumlu etkilemek için sadece örgüt ile ilgili iyileştirmelerle yetinmemeli, çalışanların aile yaşamlarını iyileştirme yönünde de politikalar geliştirip, uygulamalıdır. İş ile aile yaşamı arasında denge sağlayıcı, pozitif yayılmayı netice veren uygulamalara, programlara önem verilebilir.

-Sıkı veya uzun süreler çalışmadan ziyade verimli çalışılması önemlidir. Örgütler uzun süreli çalışanların verimliliklerinin de takip etmelidirler. Aslında bu ilişki yani işkoliklik ve verimlilik arasındaki ilişki yine araştırılması gereken bir konu olarak öne çıkmaktadır.

Son olarak ülkemizde işkoliklik konusunda yeni araştırmaların yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Umarız ki bu çalışma daha sonraki çalışmalar için bir teşvik unsuru olur.

### Kaynaklar

- Andreassen, C. S., Ursin, H. ve Eriksen, H. R. (2007). The relationship between strong motivation to work, "workaholism", and health. *Psychology and Health*, 22 (5), 615–629.
- Andreassen, C.S., Hetland, J. ve Pallesen, S. (2013) Workaholism and work–family spillover in a cross-occupational sample. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 22 (1): 78-87.
- Bakker, A.B., Demerouti ve Burke, R. (2009). Workaholism and Relationship Quality: A Spillover–Crossover Perspective. *Journal of Occupational Health Psychology*, 14 (1): 23–33.
- Bonebright, C. A. (2001). The Relationship Of Workaholism With Stress, Burnout, And Productivity. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*. Iowa Üniversitesi, ABD.
- Brady, B. R., Vodanovich, S. J ve Rotunda, R. (2008). The Impact of Workaholism on Work-Family Conflict, Job Satisfaction, and Perception of Leisure Activities. *The Psychologist-Manager Journal*, 11, 241–263.
- Bragger, J. D., Rodriguez-Srednicki, O., Kutcher, E. J., Indovino, L. ve Rosner, E. (2005). Work-Family Conflict, Work-Family Culture and Organizational Citizenship Behavior Among Teachers. *Journal of Business and Psychology*, 20 (2): 303-324.
- Buelens, M. ve Poelmans, S. A. Y. (2004). Enriching the Spence and Robbins' typology of workaholism: Demographic, motivational and organizational correlates, *Journal of Organizational Change Management*, 17 (5): 440-458.
- Burke, R. J. ve Matthiesen, S. (2004). Workaholism among Norwegian journalists: Antecedents and consequences. *Stress and Health*, 20 (5): 301–308.
- Burke, R.J. (2005). Workaholism in organizations: work and well-being consequences. İçinde *Research Companion to Organizational Health Psychology*, Eds. Alexander-Stamatios G. Antoniou, Cary L. Cooper, 366-381, Edward Elgar Publishing, Inc..İngiltere.
- Burke, R.J.(1999). It's Not How Hard You Work But How You Work Hard: Evaluating Workaholism Components, *International Journal of Stress Management*, 6: 225. doi:10.1023/A:1021936220220

- Burke, R.J., Koyuncu, M. ve Fiksenbaum, L. (2008). Workaholism, work and extra-work satisfactions and psychological well-being among professors in Turkey. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 15 (4): 353-366.
- Cordes, C. L. ve Dougherty, T. W. (1993). A Review and an Integration of Research on Job Burnout. *The Academy of Management Review*, 18 (4). 621-656.
- Çarkoğlu, A. ve Kalaycıoğlu, E. (2013). Türkiye'de Aile, İş ve Toplumsal Cinsiyet. Sabancı ve Koç Üniversitesi, İstanbul Politikalar Merkezi, (<http://ipc.sabanciuniv.edu/wp-content/uploads/2014/02/Aile-2012-ISSP-Family-Survey-final.pdf>, erişim 12/3/2014).
- Efeoğlu, İ. E. (2006). İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Stresi, İş Doyumu Ve Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkileri: İlaç Sektöründe Bir Araştırma. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*. Çukurova Üniversitesi.
- Ergin, C. (1992). Doktor ve Hemşirelerde Tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeği'nin Uyarlanması. *İçinde 7. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları*, Eds. R. Bayraktar ve İ. Dağ, 143-154. Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Frone, M. R., Russell, M., ve Cooper, M. L. (1992). Antecedents and outcomes of work-family conflict: Testing a model of the work-family interface. *Journal of Applied Psychology*, 77 (1): 65-78.
- Gini, A. (1998). Working Ourselves to Death: Workaholism, Stress, and Fatigue. *Business and Society Review* 100/101: 45-56.
- Greenhaus, J. H. ve Beutell, N. J. (1985). Sources of Conflict between Work and Family Roles, *The Academy of Management Review*, 10 (1): 76-88.
- Griffiths, M.D.ve Karanika-Murray, M. (2012). Contextualising over-engagement in work: Towards a more global understanding of workaholism as an addiction . *Journal of Behavioral Addiction*, 1: 87-95.
- Hazell, K. W. (2010). *Job Stress, Burnout, Job Satisfaction, and Intention to Leave Among Registered Nurses Employed in Hospital Settings in the State of Florida*. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*.Lynn University. ABD.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing values, behaviours, institutions, and organizations across nations*. Second Edition, California, Sage Publications.
- Hogan, R.L. ve M. A. McKnight. (2007). Exploring Burnout among University Online Instructors: An Initial Investigation. *The Internet and Higher Education*, 10 (2): 117-124. doi:10.1016/j.iheduc.2007.03.001.
- Korabik, K., Lero, D.S. ve Ayman, R. (2003). A Multi-Level Approach to Cross Cultural Work-Family Research: A Micro and Macro Perspective. *International Journal of Cross Cultural Management*, 3 (3): 289-303.

- Machlowitz, M. (1980). Workaholism: What is it ? *The Saturday Evening Post*. Haziran /Ağustos, 78-87.
- Maslach, C. ve Jackson, S. E. (1981). The Measurement of Experienced Burnout. *Journal Of Occupational Behaviour*, 2, 99-113.
- Matuska K. M. (2010). Workaholism, life balance, and well-being: A comparative analysis. *Journal of Occupational Science*, 17 (2): 104–111.
- Naktiyok, A. ve Karabey, C. N. (2005). İşkoliklik ve Tükenmişlik Sendromu, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19 (2): 179–198.
- Netemeyer, R.G., J.S. Boles ve R. McMurrian (1996): Development and Validation of Work-Family Conflict and Family-Work Conflict Scales. *Journal of Applied Psychology*, 81 (4): 400-410.
- Ng, T.W.H., Sorensen, K.L. ve Feldman, D. C. (2007). Dimensions, Antecedents and Consequences of Workaholism: A Conceptual Integration and Extension, *Journal of Organizational Behaviour*, 28 (1): 111-136.
- Ölçer, F. (2005). İşkoliklik Üzerine Bir Araştırma, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9,123-144.
- Özdevecioğlu, M. ve Aktaş, A. (2007). Kariyer Bağlılığı, Mesleki Bağlılık ve Örgütsel Bağlılığın Yaşam Tatmini Üzerindeki Etkisi: İş-Aile Çatışmasının Rolü. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28, 1-20.
- Özdevecioğlu, M. ve Çakmak Doruk, N. (2009). Organizasyonlarda İş-Aile ve Aile-İş Çatışmalarının Çalışanların İş ve Yaşam Tatminleri Üzerindeki Etkisi, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33: 69-99.
- Özkan, H. H. (2006). Popüler Kültür ve Eğitim. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 14 (1): 29-38.
- Özsoy, E., Filiz, B. Ve Semiz, T. (2013). İşkoliklik ve Çalışmaya Tutkunluk Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Sağlık Sektöründe Bir Araştırma. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5 (2): 59-68.
- Rizzo, J.R., House, R. J. ve Lirtzman, S. I. (1970). Role Conflict and Ambiguity in Complex Organizations. *Administrative Science Quarterly*, 15 (2): 150-163.
- Robinson, B. E. (2000). Workaholism: Bridging the Gap Between Workplace, Sociocultural and Family Research. *Journal of Employment Counselling*, 37, 31–47.
- Robinson, B. E. ve Post, P. (1997). Risk of Addiction to Work and Family Functioning. *Psychological Reports*, 81, 91–95.
- Robinson, B.E. (1998). The Workaholic Family: A Clinical Perspective. *American Journal of Family Therapy*, 26, 65–75.



- Russo, J. A. ve Waters, L. E. (2006). Workaholic Worker Type Differences in Work-Family Conflict, The Moderating Role of Supervisor Support and Flexible Work Scheduling. *Career Development International*, 11 (5): 418-439.
- Schaufeli, W. B. , Shimazu, A. ve Taris, T. W. (2009). Being Driven to Work Excessively Hard The Evaluation of a Two-Factor Measure of Workaholism in The Netherlands and Japan. *Cross-Cultural Research*, 43 (4): 320-348.
- Schaufeli, W. B., Bakker, A. B., van der Heijden, F. M. M. A. ve Prins, J. T. (2009). Workaholism, Burnout and Well-Being Among Junior Doctors: The Mediating Role of Role Conflict. *Work & Stress*, 23 (2): 155-172.
- Schaufeli, W.B. ve Buunk, B.P. (2003): Burnout: An Overview Of 25 Years Of Research And Theorizing. İçinde *The Handbook Of Work & Health Psychology*, Eds. M. Schabracq, J.A.M. Winnubst ve C.L. Cooper, 382-424. Wiley, Chichester.
- Schaufeli, W. B., Leiter, M. P. ve Maslach, J. (2008). Burnout: 35 years of research and Practice. *Career Development International*, 14 (3): 204-220.
- Schaufeli, W. B., Taris, T.W. ve Bakker, A.B. (2008). It takes two to tango. Workaholism is working excessively and working compulsively. İçinde *The Long Work Hours Culture. Causes, Consequences and Choices*, Eds. R.J. Burke ve C.L. Cooper, 203-225. Emerald, İngiltere.
- Scott, K. S., Moore, K. S. ve Miceli, M. P. (1997). An Exploration of the Meaning and Consequences of Workaholism, *Human Relations*, 50, 287-314.
- Seybold, K.C. ve Salomone, P.R. (1994). Understanding Workaholism: A View of Causes and Counseling Approaches. *Journal of Counseling and Development*, 73 (1): 4-9.
- Shimazu, A., Demerouti, E., Bakker, A. B., Shimada, K. ve Kawakami, N. (2011). Workaholism and Well-being Among Japanese Dual-Earner Couples: A Spillover-Crossover Perspective. *Social Science & Medicine*, 73, 399-409.
- Spence, J. T. ve Robbins, A. N. (1992). Workaholism: Definition, Measurement and Preliminary Results. *Journal of Personality Assessment*, 58 (1), 160-178.
- Taris, T. W., Schaufeli, W. B., ve Verhoeven, L. C. (2005). Workaholism in the Netherlands: Measurement and Implications for Job Strain and Work-Nonwork Conflict. *Journal of Applied Psychology: An International Review*, 54 (1): 37-60.

- Turunç, Ö. ve Çelik, M. (2010). Algılanan Örgütsel Desteğin Çalışanların İş-Aile, Aile-İş Çatışması, Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Savunma Sektöründe Bir Araştırma, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (1): 209-232.
- Yüksel, M. ve Akdağ, F. (2011). Framing Workaholism and Locus of Control as Psychological Capital in an Emergent Economy. *China-USA Business Review*, 10 (5): 389-398.

## FİRMA OPTİMAL SERMAYE YAPISININ BELİRLENMESİ: BORSA İSTANBUL (BIST) 100 ENDEKSİ FİNANS DIŞI FİRMALARI ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

*Alev Dilek AYDIN\**  
*Şeyma Çalışkan ÇAVDAR\*\**

**Alınış Tarihi: 27 Temmuz 2017**

**Kabul Tarihi: 30 Mayıs 2018**

**Öz:** Optimal sermaye yapısını konu alan çalışmalar finans alanında giderek daha çok yer bulmaktadır. Bu çalışmada Borsa İstanbul (BIST) 100 endeksinde 2012-2016 döneminde işlem gören 40 adet finans dışı firmanın sermaye yapısı dinamikleri panel veri analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Bu çerçevede seçilen 40 firmanın finansal verilerinden hareketle bu firmaların optimal sermaye yapısının ne gibi değişkenlerden etkilendiği tespit edilmeye çalışılmıştır. Bunun için bir adet bağımlı, beş adet de bağımsız değişken seçilmiştir. Bağımlı değişken olarak kaldıraç oranı, bağımsız değişkenler olarak ise büyüme oranı, özsermaye karlılığı oranı, maddi aktifler oranı, cari oran ve firma büyüklük oranı seçilmiştir. Çalışmamızın sonuçları daha karlı firmaların daha az borç kullandığını, yani karlılık ile kaldıraç oranı arasında negatif ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Buna karşın firma büyüme oranı, maddi aktifler oranı, cari oran ve firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı arasında pozitif ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Optimal Sermaye Yapısı, Kaldıraç Oranı, Modigliani ve Miller, Borsa İstanbul

### **DETERMINATION OF THE FIRM CAPITAL STRUCTURE: AN EMPIRICAL STUDY ON THE BORSA İSTANBUL (BIST) 100 INDEX NON-FINANCIAL COMPANIES**

**Abstract :** The studies that have the subject of optimal capital structure are being more and more studied in the field of finance. In this research, the capital structure dynamics of 40 non-financial firms, which were traded in Borsa İstanbul (BIST) 100 index between 2012 and 2016, have been investigated by using panel data analysis. In this context, we tried to determine from which factors the optimal capital structures of these 40 firms have been effected by using the financial data of these firms. For this reason, we selected one dependent and five independent variables. As dependent variable, we selected the leverage ratio and as independent variables we selected growth ratio, return on equity (ROE), ratio of tangible assets, liquidity ratio and the firm size. The results of our study indicate that more profitable firms use less debt and therefore, there is a negative relationship between ROE and the leverage ratio. Additionally, we determined that there is a positive correlation between growth ratio, the ratio of tangible assets, the liquidity ratio, the firm size and the leverage ratio.

**Keywords:** Optimal Capital Structure, Leverage Ratio, Modigliani and Miller, Borsa İstanbul

---

\* Dr. Öğretim Üyesi, Haliç Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü

\*\* Dr. Öğretim Üyesi, Haliç Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü

## I. Giriş

Sermaye yapısı kavramı küreselleşmenin etkisinin giderek artmasıyla birlikte son dönemde sıkça gündeme gelen bir kavram haline gelmiştir. Bu nedenle sermaye yapısı kavramı, finans literatüründe üzerinde en çok tartışılan ve yorum yapılan konulardan bir tanesidir. Araştırmacılar sermaye kavramı ve bu kavram üzerinde etkili olan faktörler ile ilgili olarak bir çok kuramsal ve ampirik çalışmaya imza atmışlardır. Sermaye yapısı kararları, işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için gerekli olan yatırımların finansmanı açısından hayati öneme sahiptir. Literatürdeki çalışmaların merkezinde ise sermaye yapısında meydana gelen değişiklikler sayesinde işletmenin sermaye maliyetinin minimum, piyasa değerinin ise maksimum kılınmasının olası olup olmadığının belirlenmesine dair yapılan çalışmalar yer almaktadır.

Bir firmanın sermaye yapısı kararı kısaca, bir şirketin özkaynağına nazaran ne kadar borcu tercih ettiğine dair seçimi olarak değerlendirilebilir. Firma sermaye yapısının aynı zamanda, firmanın borçlanma politikasının bir yansıması olduğu da söylenebilir. Sermaye yapısı kararının temelinde yatan etken aslında, karlılığın ve hissedarların servetini azami kılan sermaye düzeyi olan optimal sermaye yapısının araştırılmasıdır. Günümüzde optimal sermaye yapısının ne olduğuna dair henüz ortak bir görüşe varılamamış olsa bile, bu kavrama ilişkin çalışmalar birçok teorinin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bu teorilerin başlıcaları ise Modigliani ve Miller (1958) yaklaşımı, takas, finansal hiyerarşi ve serbest nakit akışı teorisi olarak sıralanabilir.

Finansal kararların en önemli amacı, hissedarların servetini en yüksek noktaya çıkarmaktır. Dolayısıyla yöneticiler bu amacı gerçekleştirmeye yönelik olarak en yüksek firma değerini sağlayacaklarına inandıkları sermaye yapısını seçmelidirler. Optimal sermaye yapısına ters düşecek şekilde alınan yanlış bir karar firmanın karlılığını olumsuz olarak etkileyebilmekte ve bu da hissedarların servetlerinin değerinin düşmesine neden olmaktadır.

Teorik modeller, karlılık ile sermaye yapısı arasındaki ilişkiye dair farklı sonuçlar vermektedirler. Örneğin, takas teorisi karlı firmaların daha az karlı firmalara göre daha fazla borç alması gerektiğini öne sürerken, finansal hiyerarşi teorisi, karlılık ile borç seviyesi arasında ters yönde bir ilişki bulunduğunu öne sürmektedir. Finansal hiyerarşi teorisi firmaların borçlanma yerine iç kaynakları kullanmayı tercih ettiğini varsaymaktadır. Bu tercih, firmaların öncelikle dağıtılmamış karları kullanması ve dağıtılmamış karlar yetersiz kaldığı takdirde dış finansmana yönelmesi gerektiğini öne sürmektedir. Buna göre şirketler, tahvil ve özkaynak arasında bir seçim yapmak durumunda kaldıklarında borç almak yerine hisse senedi ihracını tercih edeceklerdir. Bu yaklaşıma göre ise karlı firmaların daha az borca sahip olması gerekmektedir.

Serbest nakit akışı teorisi ise borcu, yöneticileri kar payı ödemelerini yapmaya zorlayan ve dolayısıyla da boşa harcanacak olan nakit akışını azaltmayı hedefleyen bir disiplin aracı olarak nitelendirmektedir. Bu nedenle bu teori karlılık ile kaldıraç arasında olumlu bir ilişki olduğunu belirtmekte ve karlı firmaların borcu, firmanın kalitesinin bir göstergesi olarak kullandığını öne sürmektedir.

Bu çalışmada Borsa İstanbul (BIST) 100 endeksinde işlem görmekte olan ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren 40 adet finans dışı firmanın 2012 ile 2016 yılları arasındaki dönemde sermaye yapısı incelenmiştir. Araştırmada bu yapı üzerinde etkili olduğu düşünülen değişkenlerin bu yapı üzerinde etkilerinin bulunup bulunmadığı, bulunuyorsa ise ne yönde olduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Bu amaç doğrultusunda çalışmanın ikinci bölümü olan literatür taraması bölümünde ilk olarak sermaye yapısı ile ilgili değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya koymaya çalışan eserler incelenecektir. Çalışmanın üçüncü bölümünde ise araştırmada kullanılan yöntem, veriler, metodoloji, yapılan testler sonucu elde edilen bulgu ve sonuçlar açıklanacaktır. Sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılarak bu konuda gelecekte yapılabilecek çalışma önerileri sunulacaktır.

## II. Literatür Taraması

1950'lerden bu yana sermaye yapısıyla ilgili birçok ampirik çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların dönüm noktası olarak Modigliani ve Miller'ın (1958) çalışması gösterilebilir. Bu iki araştırmacı, belirli varsayımlar altında firma değerinin firma sermaye yapısından bağımsız olduğunu geliştirdikleri modelle savunan ilk araştırmacılar olmuşlardır. İki araştırmacının yaklaşımı ileri sürdüğü varsayımlar nedeniyle diğer bazı araştırmacılar tarafından eleştiriye maruz kalmıştır. Bu eleştirilerin çıkış noktaları ise bu teorinin ileri sürdüğü sermaye piyasasının tam rekabet şartları altında çalışması, tüm yatırımcıların rasyonel olması ve vergi etkisinin dikkate alınmaması olarak sayılabilir. İzleyen zamanda Modigliani ve Miller ilk olarak 1963 yılında modellerine kurumlar vergisini, 1977'de ise gelir vergisini dahil ederek önermelerini vergi etkisi altında tekrar güncellemişlerdir.

Sermaye yapısına dair birçok ampirik çalışma 1990'lardan önceye dayanmaktadır. Taggart (1977), De Angelo ve Masulis (1980), Jalilvand ve Harris (1984) ve Titman ve Wessels (1988) gibi birçok araştırmacı sermaye yapısını belirleyen etkenleri araştırmışlar, ve bu etkenleri formüller vasıtasıyla sınayarak literatüre önemli katkılarda bulunmuşlardır. Bu bağlamda araştırmacıların bir kısmı optimal sermaye yapısı teorilerini test etmeye yoğunlaşmışken, bir diğer kısmı ise firmaların sermaye yapısı dinamiklerini araştırmışlardır.

Harris ve Raviv (1991) asimetrik bilgi ve temsilcilik maliyeti gibi sermaye yapısı teorilerini incelemeyi amaçladıkları çalışmalarında aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların kaldıraç oranlarının sektör dışı firmalara göre benzerlik gösterdiğini tespit etmişlerdir. Aynı şekilde Allen (1991), Avusturalya'daki borsalarda hisseleri işlem gören 48 firmanın sermaye yapısı kararlarını etkileyen faktörleri ve finansman kararlarını incelemişlerdir.

Çalışmanın sonuçları, çalışma kapsamındaki firmaların borç düzeyiyle karlılık düzeyi arasında negatif ilişkinin varlığını göstermiştir. Rajan ve Zingales (1995) İngiliz firmaları üzerine yaptıkları araştırmalarında kaldıraç oranı ile firma büyüklüğü ve maddi aktiflerin oranı arasında pozitif bir ilişki tespit etmişken, kaldıraç oranı ile karlılık ve büyüme fırsatları düzeyi arasında ise negatif bir ilişki tespit etmişlerdir.

Chen ve Hammes (1997) hisseleri yedi OECD ülkesindeki borsalarda işlem gören ve finansal olmayan şirketleri, 1990 ile 1996 arası dönemde incelemişlerdir. Araştırma sonuçları firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı arasında pozitif bir ilişkinin varlığını gösterirken, firma karlılığı ile kaldıraç oranı arasında ise negatif bir ilişkinin varlığını göstermiştir. Buna ek olarak araştırma, riskli firmaların daha az borç kullandıklarını da belirlemiştir.

Fama ve French (2002) alışmalarında, maddi aktiflerin toplam aktiflere oranını gösteren maddi aktifler oranının kaldıraç oranı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Maddi olmayan varlıklarının oranı daha fazla olan firmalar herhangi bir finansal sıkıntı ya da kriz anında daha fazla değer kaybetme riskiyle karşı karşıyayken, maddi varlık oranı daha fazla olan firmalar genellikle daha fazla tasfiye değerine sahip olmaktadır. Dolayısıyla da çalışma cari oran ile kaldıraç oranı arasında da pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir.

Brounen, Jong ve Koedjik (2005), Hollanda, Fransa, İngiltere ve Almanya'daki firmaların sermaye yapısı seçimlerini inceledikleri çalışmalarında firmaların hedef borç rasyosu belirlediklerini görmüşlerdir. Ayrıca anket yöntemiyle yaptıkları çalışmalarında temsilcilik maliyetlerinin sermaye yapısı seçimlerinde etkili olmadığını da belirlemişlerdir.

Heyman, Deelof ve Ooghe (2008), Belçika'daki şahıs firmalarının sermaye yapılarını araştırdıkları çalışmalarında daha az maddi duran varlığa sahip ve karlı firmalarda düşük bir kaldıraç oranının varlığını tespit etmişlerdir. Çalışmanın sonuçları ayrıca büyük firmaların daha fazla miktarlarda ve daha kısa vadeli olarak borçlandıklarını göstermiştir.

Noulas ve Genimakis (2011), Atina Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 259 finans dışı firmayı 1998 ile 2006 yılları arası dönemde inceledikleri çalışmalarında firmaların sermaye yapılarını etkileyen faktörleri araştırmışlardır. Araştırma sonuçları kaldıraç oranı ile büyüme oranı ve maddi aktifler oranı arasında pozitif ilişkinin varlığına işaret ederken, karlılık ile kaldıraç oranı arasında negatif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir.

Kouki ve Said (2012) ise Fransa'daki finans dışı 244 firmanın 1997-2007 yılları arasındaki sermaye yapısı kararlarını inceledikleri çalışmalarında kaldıraç oranı ile karlılık ve büyüme oranları arasında pozitif, firma büyüklüğü ve maddi duran varlıklar ile kaldıraç oranı arasında ise negatif ilişki bulmuşlardır.

Cortez ve Susanto (2014) ise üretim sektöründe faaliyet gösteren 21 Japon firmasının 2001-2012 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak yaptıkları çalışmalarında firmaların sermaye yapılarını etkileyen faktörleri incelemiştir. Araştırma sonucu, kaldıraç ile maddi duran varlıklar arasında pozitif yönlü, kaldıraç ile karlılık arasında ise negatif yönlü bir ilişki tespit etmiştir.

Ülkemizde sermaye yapısı üzerine yapılan başlıca çalışmalar ise şöyledir. Durukan (1997) İMKB'de 1990 ile 1995 arasında işlem gören 68 firmayı incelemiştir. Araştırma, firmaların sermaye yapısı ile firma büyüklüğü, vergi oranı ve büyüme oranı arasında pozitif, firma riski ve karlılığı ile sermaye yapısı arasında ise negatif yönlü bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir.

Acaravcı ve Doğukanlı (2004), İMKB'de kayıtlı 66 üretim firmasının 1992-2002 yılları arasındaki verilerini kullandıkları çalışmalarında firmaların sermaye yapısını etkileyen faktörleri incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, sermaye yapısı ile beklenen büyüme, karlılık, enflasyon ve vergi oranı arasında pozitif; maddi duran varlıklar, kamu iç borç stoku ve ekonomik büyüme arasında ise negatif yönlü ilişkiler tespit etmişlerdir. Çalışma ayrıca seçilen üretim firmalarına ait sermaye yapısının açıklanmasında finansal hiyerarşi teorisinin de önemli bir yere sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Sayılgan, Karabacak ve Küçükkoçoğlu (2006), İMKB'de işlem gören 123 üretim firmasının 1993-2002 yılları arasındaki verilerini kullanarak yaptıkları çalışmalarında kaldıraç ile firma büyüklüğü ve büyüme fırsatları arasında pozitif yönlü; karlılık, borç dışı vergi kalkanı ve maddi duran varlıklar arasında ise negatif yönlü ilişki bulmuşlardır.

Terim ve Kayalı (2009) çalışmalarında İMKB'de işlem gören 134 üretim firmasının 2000-2007 yılları arasındaki yıllık mali tablolarını incelemiş ve bu firmaların sermaye yapısı ile sabit varlıklar, karlılık ve büyüme fırsatları arasında anlamlı sonuçlara ulaşmışlardır.

Gülşen ve Ülkütaş (2012) ise 1990-2005 yılları arasında İMKB'de işlem gören 143 sanayi firmasının mali verilerini kullanarak yaptıkları çalışmalarında, kaldıraç düzeyi ile firma büyüklüğü ve karlılık düzeyi arasında negatif yönde bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir.

### III. Araştırma Yöntemi

#### A. Amaç, Yöntem ve Örneklem

Bu çalışmada, Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde (BIST 100) 2012 ile 2016 yılları arasında düzenli olarak işlem gören 40 finans dışı firmanın optimal sermaye yapısı dinamikleri araştırılmıştır.

Çalışmada, firmaların sermaye yapıları üzerinde hangi faktörlerin daha etkin olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, Borsa İstanbul (BİST) 100 Endeksi'ne kayıtlı, seçilmiş 40 finans dışı firmanın sermaye yapısına etki edeceği düşünölen değişkenler seçilerek buna ilişkin uygun hipotezler geliştirilmiştir. Buna ek olarak modele ilişkin denklem, teori ve literatür araştırmasından hareketle oluşturulmuştur. Analiz kapsamındaki firmaların mali tablo verileri Finnet web sitesinden elde edilmiştir (www.finnet.com.tr). Kullanılan veriler 2012-2016 yılları için seçilen firmaların çeşitli finansal tablolarından elde edilmiştir.

Panel veri analizi kapsamındaki bağımlı değişken ve beş adet bağımsız değişken kullanılmıştır. Kullanılan değişkenlerin detaylı açıklaması ve beklenti işaretleri tablo 1'de verilmiştir

Tablo 1. *Çalışmada Kullanılan Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler*

Değişkenler		Açıklama	Beklenti İşaretleri
Bağımlı (LEV)	Kaldıraç Oranı	Toplam Borç / (Toplam Borç + Özkaynak)	
Bağımsız (GROW)	Büyüme Oranı	Cari Yılın Toplam Varlıkları / Önceki Yılın Toplam Varlıkları	+
Bağımsız (ROE)	Özsermaye Karlılığı Oranı	Net Kar / Özsermaye	-
Bağımsız (TANG)	Maddi Aktifler Oranı	Maddi Aktifler / Toplam Aktifler	+
Bağımsız (LIQ)	Cari Oran	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	+
Bağımsız (SIZE)	Firma Büyüklük Oranı	Toplam Varlıkların Logaritması	+

### B. Modelin Kurulması

Çalışmada modele ilişkin denklem, teori ve literatürden yola çıkılarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuş ve firmaların optimal sermaye yapısına etki eden faktörler arasındaki ilişki panel regresyon metoduyla araştırılmıştır. Panel regresyon analizi, zaman serisi ve kesit verilerini bir arada içerdikten, sağlamış olduğu avantajlar nedeniyle tercih edilmiştir Birinci nesil birim kök testleri, yatay kesit birimlerinin bağımsız olduğu varsayımına dayanmaktadır. Örneğin, bireysel değişkenliğin kontrol edilmesi daha fazla serbestlik derecesi, daha az çoklu doğrusal bağlantı problemi ve daha ayrıntılı bilgi edinmeye izin vermesi panel veri analizinin avantajları arasında sayılabilir (Baltagi, 2005: 185).

Çalışmada kullanılan değişkenler ve panel regresyon denklemi aşağıdaki biçimde gösterilebilir:

$$LEV_{i,t} = \alpha + \beta_1(GROW)_{i,t} + \beta_2(ROE)_{i,t} + \beta_3(TANG)_{i,t} + \beta_4(LIQ)_{i,t} + \beta_5(SIZE)_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$



Araştırmamızda test edeceğimiz alternatif hipotezler şöyledir:

H<sub>1</sub>: Firmanın büyüme oranı ile kaldıraç oranı arasında pozitif ilişki vardır.

H<sub>2</sub>: Firmanın özsermaye karlılık oranı ile kaldıraç oranı arasında negatif ilişki vardır.

H<sub>3</sub>: Firmanın maddi aktifler oranı ile kaldıraç oranı arasında pozitif ilişki vardır.

H<sub>4</sub>: Firmanın cari oranı ile kaldıraç oranı arasında pozitif ilişki vardır.

H<sub>5</sub>: Firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı arasında pozitif ilişki vardır.

Çalışmada serilerin durağanlığını test etmek amacıyla, Levin, Li and Chu (2002) testi ve Im, Pesaran ve Shin W (2003), ADF - Fisher Chi-square, PP - Fisher Chi-square birinci nesil birim kök testleri kullanılmış ve serilerin %5 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu testler için hipotezler aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

H<sub>0</sub>: Seride bir birim kök vardır.

H<sub>1</sub>: Seride bir birim kök yoktur.

Tablo 2'den de görülebileceği gibi analizde kullanılan tüm değişkenler için hesaplanan p olasılık değerleri 0.05 anlamlılık düzeyinden daha küçük bulunduğundan, serilerin birim kök içerdiğini ifade eden H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmektedir. Bu sonuçlara göre serilerde her birim için (firma) birim kök içermediği söylenebilir.

Serilerin durağanlığının tespiti için yapılan birinci nesil birim kök testlerinin bulguları tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Levin, Lin & Chu t* istatistiği	Im, Pesaran ve Shin W İstatistiği	ADF - Fisher Chi-square	PP - Fisher Chi-square
LEV	-14.0016 (0.0011)	-6.0402 (0.0002)	5.01677 (0.0004)	-2.81275 (0.0031)
GROW	-10.3848 (0.0000)	-3.2556 (0.0000)	4.15342 (0.0001)	4.93275 (0.0000)
ROE	-15.3217 (0.0000)	-2.8141 (0.0007)	-2.91236 (0.0004)	-6.13742 (0.0000)
TANG	-4.6462 (0.0000)	-8.2818 (0.0002)	-2.74572 (0.0000)	2.35125 (0.0007)
LIQ	-14.2189 (0.0002)	-7.4858 (0.0000)	-12.6612 (0.0000)	11.1236 (0.0000)
SIZE	-7.3556 (0.0000)	-2.8134 (0.0000)	5.23784 (0.0000)	9.42523 (0.0000)

\*Parantez içindeki değerler, p olasılık değerlerini göstermektedir. %5 anlamlılık düzeyine göre serilerde birim kök yoktur. AIC bilgi kriterine göre gecikme sayısı belirlenmiştir.

*C. Panel Veri Yöntemi Seçimi (Hausman ve LR Testi) ve Otokorelasyon ve Değişen Varyans Testleri*

Analizde panel veri modellerinin seçiminde rassal etkiler modelinin mi, sabit etkiler modelinin mi tercih edileceğine karar vermek için Hausman (1981) testi kullanılmıştır. Sabit etkiler modeli veya rassal etkiler modeli seçimindeki temel fark, açıklayıcı değişkenlerin zamana bağlı olarak değişip değişmediği ile ilgilidir (Cameron and Trivedi, 2005: 25).

Hausman testinde kullanılan hipotezler aşağıdaki şekilde kurulmaktadır (Baltagi, 2005: 189):

$H_0$ : Rassal etkili model geçerlidir.  $[E(\alpha_i, x_i) = 0]$

$H_1$ : Sabit etkili model geçerlidir.  $[E(\alpha_i, x_i) \neq 0]$

Hausman test istatistiklerinin sonucunda elde edilen değer,  $\alpha$  anlamlılık düzeyinin altındaki bir olasılık değeri, alternatif hipotezin kabulü anlamına gelmekte ve sabit etkiler modelinin seçilmesi gerektiğini göstermektedir. LR(olabilirlik oranı) testi de Hausman testi gibi klasik veya sabit etkili modelin seçimi için yapılan testlerden olup, hipotezler de Hausman testi ile aynıdır.  $H_0$  hipotezi klasik model uygundur,  $H_1$  hipotezi ise sabit etkili model uygundur şeklinde kurulur. Test istatistiği hesaplanırken, sabit etkili ve klasik modellerden elde edilen log-olabilirlik değerleri kullanılmaktadır. Tablo 3 ten bu değerlere bu değerlere bakıldığında,  $H_1$  hipotezinin kabulüne, yani sabit etkili modelin uygun olduğuna karar verilmektedir.

Değişen varyans, birimler arası korelasyon ve otokorelasyon gibi varsayımlardan sapma durumlarının en az birinin varlığı halinde, hata terimlerinin varyans-kovaryans matrisi birim matris olma özelliğini yitirmektedir. Böyle bir durumda varsayımdan sapma durumuna ait bir düzeltme yöntemi seçilerek model yeniden tahmin edilir. Varsayımdan sapmalardan, değişen varyans olması halinde, Huber, Eicker ve White tahmincileri dirençli (robust) tahminciler vermektedir. Benzer şekilde, hem değişen varyans hemde otokorelasyon varsayımdan sapmalarının ikisinin de bulunması durumunda, Arellano, Froot ve Rogers, Wooldridge ve Newey-West tahmincileri dirençli tahminciler vermektedir (Özdemir vd., 2014: 2).

Panel veri analizinde otokorelasyon testi için Wooldridge (2002) otokorelasyon testi yapılmıştır. Bu teste göre, modelde "otokorelasyon yoktur" boş hipotezi reddedilmiştir. Yani, modeldeki hata terimleri arasında otokorelasyon sorunu vardır. Bununla birlikte, yatay kesit verilerinin kullanıldığı modellerde değişen varyans sorununun ortaya çıkabileceği ve bu sorunun gözardı edilmemesi gereken bir problem olduğu bilinmektedir (Gujarati, 1999: 355). Bundan dolayı, değişen varyans sorununun olması halinde White Tahmin Edici Düzeltme tekniği uygulanması önerilmektedir. Bu çalışmada da, oluşturulan modellerde değişen varyans olup olmadığını belirlemek için Wald testi yapılmış ve değişen varyans sorunu olduğu tespit

edilmiştir. Bu çalışmada hem değişen varyans, hem de otokorelasyon birlikte gözlemlendiğinden, bu sorununa karşı White Cross-section düzeltme tekniği uygulanmıştır. Yapılan analizlerde, sabit etkiler modeli mi, yoksa tesadüfi etkiler modeli mi uygulanacağına karar vermek için Hausman testi yapılmıştır. Bu testte sıfır hipotezi rassal etkiler modelinin geçerli olduğu biçiminde kurulmuştur. Bu test sonucunda Ki-kare değerinin olasılığı %1 kritik değerinden küçük çıkması halinde sabit etkiler modelinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Elde edilen test sonuçlarına göre, sabit etkiler modelinin kullanılmasının uygun olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlar da tablo 3'de özetlenmiştir.

Tablo 3. Hausman, LR, Wooldridge ve Wald Testi Sonuçları

Yöntem	İstatistiği	P-değeri
Hausman	$\chi^2 = 18.25$	0.0027
LR Testi	$\chi^2 = 169.011$	0.0000
Wooldridge	F = 12.331	0.0014
Wald $\chi^2$	$\chi^2 = 6.0256$	0.0809

Panel regresyon modeli elde edilen sonuçlar tablo 4'de sunulmuştur. Buna göre çeşitli faktörlerin firma sermaye yapısı üzerindeki etkileri büyüme oranı, özsermaye karlılığı oranı, maddi aktifler oranı, cari oran ve firma büyüklük oranı başlıkları altında toplamda beş adet bağımsız değişken vasıtasıyla analiz edilmiştir. Sermaye yapısını temsilen bağımlı değişken olarak ise kaldıraç oranı seçilmiştir. Tablo 4'den de anlaşılacağı üzere kaldıraç oranı ile özsermaye karlılık oranı (ROE) arasında anlamlı ve negatif bir ilişki çıkmışken, kaldıraç oranı ile büyüme oranı, cari oran, maddi aktifler oranı ile firma büyüklük oranları arasında anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuçlar ile birlikte tüm hipotezlerimiz kabul edilmiştir.

Tablo 4. Panel Regresyon Modeli Sonuçları

	Katsayı	Standart hata	t- istatistiği
C (sabit terim)	-0.10323***	0.177311	-2.3372
LEV	0.268301***	0.023527	4.5211
GROW	0.350081**	0.069258	4.3152
ROE	-0.260012***	0.045343	-2.1706
TANG	0.370521***	0.009431	2.4194
LIQ	0.312571**	0.002211	2.9491
SIZE	0.237871***	0.000123	2.7588
Durbin-Watson istatistiği	1.971586		
F-İstatistiği	10.725		
P-Değeri	0.00000		
R-Kare	0.2449		

\* p < 0.1, \*\* p < 0.05, \*\*\* p < 0.01

#### IV. Sonuç

Günümüzün gittikçe zorlaşan rekabet koşullarında şirketlerin finansal faaliyetlerini istikrarlı olarak yürütebilmeleri ve dengeli büyümeyi gerçekleştirebilmeleri, sermaye yapılarının optimal olmasına bağlıdır. Optimal sermaye kararı dendiğinde akla, firmanın hangi ölçüde yabancı sermaye, hangi ölçüde özsermaye kullanacağı ve bunun firma değeri üzerindeki etkisinin ne yönde olacağı gelmektedir. Sermaye yapısı üzerine yapılmış olan çalışmalar optimal sermaye yapısının aslında firma değerini maksimize eden borç/öz kaynak oranı olduğunu göstermektedir. Buna karşın sermaye yapısı bileşenlerinin kesin bir şekilde ölçülmesinin çok güç olmasından dolayı literatürde optimal sermaye yapısının kesin bir tanımı bulunmamaktadır.

Çalışma için Borsa İstanbul (BIST) 100 endeksinde 2012-2016 yılları arasında düzenli olarak işlem gören 40 finans dışı firma seçilmiştir. Sermaye yapısı değişkeni olarak kaldıraç oranı bağımlı değişken olarak seçilirken, firma büyüme oranı, özsermaye karlılık oranı (ROE), maddi aktifler oranı, cari oran ve firma büyüklük oranları kaldıraç oranları üzerinde etkili olabileceği düşünülen bağımsız değişkenler olarak seçilmişlerdir. Araştırmanın sonuçları kaldıraç oranı ile özsermaye karlılık oranı (ROE) arasında negatif anlamlı bir ilişkinin varlığına işaret ederken, kaldıraç oranı ile büyüme oranı, cari oran, maddi aktifler oranı ile firma büyüklük oranları arasında ise pozitif anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmada ortaya konan bu sonuçlarla aynı yönde ve farklı yönde birçok çalışma bulunmaktadır. Kısaca özetlemek gerekirse söz konusu sonuçların finansal hiyerarşi teorisi ile uyumlu olduğu görülmektedir. İlgili çalışmalar karlılık ile kaldıraç oranı arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Örneğin Rajan ve Zingales (1995) de çalışmalarında karlılık ve kaldıraç arasında anlamlı negatif bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Buna karşın takas teorisi göre, finansal kaldıraç ile karlılık oranı arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu öne sürmektedir. Literatürdeki sonuçlarla çalışmanın bulgularını kısaca karşılaştırmak gerekirse, Chen ve Hammes (1997) çalışmalarında araştırmamızın sonuçlarıyla paralel olarak firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı arasında pozitif bir ilişkinin varlığını tespit ederken, firma karlılığı ile kaldıraç oranı arasında ise negatif bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Benzer şekilde Fama ve French (2002), araştırmamızdaki sonuçlarla aynı yönde bulgulara ulaştıkları çalışmalarında, maddi aktiflerin oranı ile kaldıraç oranı ve yine cari oran ile kaldıraç oranı arasında pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Bu sonuçlara ek olarak Noulas ve Genimakis (2011) ve Kouki ve Said (2012) yapmış oldukları çalışmalarında, kaldıraç oranı ile büyüme oranı arasında pozitif anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır.

Optimal sermaye yapısı üzerine etkili olduğu düşünülen birçok faktör vardır. Bu bağlamda dünyada olduğu kadar Türkiye'de de firmaların sermaye yapıları ve bu yapıları etkilediği düşünülen faktörleri ele alan daha çok çalışma yapılması, optimal sermaye yapısı kavramının netleşmesi ve somutlaşması açısından önemlidir. İncelenecek faktörlerin arttırılması kadar, farklı sektörlerden firmaların araştırmalara dahil edilmesi de hem firma yöneticileri, hem yatırımcılar hem de araştırmacılar açısından önem arz etmektedir. Şu an için Borsa İstanbul'da işlem gören firmalar için veri elde etmek daha kolay olduğundan genelde bu firmalar araştırmalara dahil edilmektedir. Halbuki ilerde daha sağlıklı bir şekilde veri elde etmek mümkün olursa, Borsa İstanbul'da işlem görmeyen farklı sektörlerden firmaların da, daha geniş dönemleri kapsayacak şekilde analiz edilmesi literatüre önemli katkılar sağlayacaktır. Bu tür çalışmaların artmasıyla birlikte Türkiye'deki firmaların finansman tercihleri ve bu tercihlerin sonuçları konusunda daha derin bilgi elde etmek ve daha sağlıklı yorumlar yapmak mümkün olabilecektir.

#### Kaynaklar

- Acaravcı, S. ve Doğukanlı, H. (2004), "Türkiye'de Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin İmalat Sanayinde Sınanması", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 19(225), p. 43-57.
- Allen D.E. (1991), "The Determinants Of Capital Structure of Listed Australian Companies: The Financial Manager's Perspective", *Australian Journal Of Management*, 16(2), p. 103-128.
- Baltagi, B. H. (2005), *Econometric Analysis of Panel Data*, Third Edition, England, John Wiley&Sons Inc.
- Borounen, D., Jong, A. ve Koedijk, K. (2005), "Capital Structure Policies in Europe: Survey Evidence", *Journal Of Banking & Finance*, 30(5), p. 1-34.
- Cameron, A.C. ve Trivedi, P.K. (2005), *Microeconometrics: Methods and Application*, New York, Cambridge University Press.
- Chen, Y. ve Hammes, K. (1997). "Capital Structure, Theories and Empirical Results-A Panel Data Analysis." *SRRN Working Paper*. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=535782](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=535782) (Erişim tarihi 19 Haziran 2017).
- Cortez, M.A. ve S. Susanto (2012), "The Determinants of Corporate Capital Structure: Evidence from Japanese Manufacturing Companies", *Journal of International Business Research*, 11(3), p. 121-134.
- DeAngelo, H., ve R. Masulis (1980), "Optimal Capital Structure Under Corporate and Personal Taxation", *Journal of Financial Economics*, 8, p. 3-29.
- Durukan, M.B. (1997), *İşletmelerde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Ampirik Olarak Saptanması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

- Fama, E.F. ve French, K.R. (2002), "Testing Trade-Off and Pecking Order Predictions About Dividends and Debt", *The Review of Financial Studies*, 15(1), p. 1-33.
- Gujarati, D.N. (1995), *Basic Econometrics*, Üçüncü Baskı, New York, McGraw-Hill International Editions.
- Gülşen, A. Z., Ülkütaş, Ö. (2012), "Sermaye Yapısının Belirlenmesinde Finansman Hiyerarşisi Teorisi ve Ödünleşme Teorisi: İMKB Sanayi Endeksinde Yer Alan Firmalar Üzerine Bir Uygulama", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(15), p. 49-59.
- Hausman, J. A. ve William, E. T. (1981), "Panel Data and Unobservable Individual Effects". *Econometrica*, 49(6), p. 1377-1398.
- Harris, M. ve Raviv, A. (1991), "The Theory of Capital Structure", *The Journal of Finance*, 46 (1), p. 297-355.
- Heyman D., Deloof, M. ve Ooghe, H. (2008), "The Financial Structure of Private Held Belgian Firms", *Small Business Economics*, 30(3), p. 301-313.
- Im, K. S., Pesaran M. H. ve Shin Y. (2003), "Testing for Unit roots in Heterogeneous Panels", *Journal of Econometrics*, 115(1), p. 53-74.
- Jalilvand, A. and Harris, R.S. (1984), "Corporate Behavior in Adjusting to Capital Structure and Dividend Targets: An Econometric Study", *The Journal of Finance*, 39(1), p.127-145.
- Kouki, M. ve Said, H. (2012), "Capital Structure Determinants: New Evidence from French Panel Data". *International Journal of Business Management*, 7(1), p. 214-229.
- 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*, 108, p. 1-24.
- Miller, M. ve Merton, M. (1977), "Debt and Taxes", *Journal of Finance*, 32, p. 261-275.
- Modigliani F. ve M. Miller (1958), "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", *American Economic Review*, 48(3), p. 261-297.
- Modigliani F. ve M. Miller (1963), "Corporate Income Taxes and The Cost of Capital Correction", *American Economic Review*, 53, p. 433-443.
- Noulas, A. ve Genimakis, G. (2011), "The Determinants of Capital Structure Choice: Evidence from Greek Listed Companies", *Applied Finance Economics*, 21(6), p. 379-387.
- Özdemir, D., Buzdağlı, Ö., Emsen, Ö.S. ve Çelik, A.A. (2014), "Geçiş Ekonomilerinde Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği Validity of Triple Deficit Hypothesis in Transition Economies, *International Conference On Eurasian Economies 2014*, p.1-7.

- Rajan R. ve L. Zingales. (1995), "What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data", *Journal of Finance*, 50(5), p. 1421-1460.
- Sayılgan, G., Karabacak, H. ve Küçükkocaoğlu G. (2006), "The Firm-Specific Determinants of Corporate Capital Structure: Evidence from Turkish Panel Data", *Investment Management and Financial Innovations*, 3(3), p. 125-139.
- Taggart, Robert A. Jr. (1980), "Taxes and Corporate Capital Structure in An Incomplete Market", *The Journal of Finance*, 35(3), p. 645-659.
- Terim, B. ve Kayalı, C. A., (2009), "Sermaye Yapısını Belirleyici Etmenler: Türkiye’de İmalat Sanayi Örneği", *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7 (1), p.125-154.
- Titman S. ve R. Wessels (1988), "The Determinants of Capital Structure Choice", *Journal of Finance*, 43(1), p. 1-19.
- Wooldridge, J. M. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, New York, MIT Press.

## HÜKÜMET SİSTEMLERİNİN YÖNETİMİN BOYUTLARI BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ\*

Lokman ŞAHİN\*\*  
Şükrü NİŞANCI\*\*\*

Alınış Tarihi: 08 Mayıs 2018

Kabul Tarihi: 04 Temmuz 2018

**Öz:** Hükümet sistemleri, kuvvetler ayrılığı ilkesinin uygulanış şekline göre tasnif edilebilir. Hükümet sistemi tartışmaları uzun bir zamandan beri devam edegelen bir mesele olarak siyaset bilimciler tarafından ele alınan en önemli konulardan biri olmuştur. Literatürde bu sistemlerin birbirlerine karşı olan üstünlükleri sıkça araştırılmaktadır. Teorik düzeyde gerçekleştirilen çalışmalarda konunun ampirik yönü genellikle ihmal edilmektedir. Bu amaçla çalışmada hükümet sistemleri Dünya Bankası'nın belirlemiş olduğu yönetim boyutları bağlamında ampirik olarak değerlendirilmiştir. Hükümet etkinliği, siyasal istikrar ve şiddetsizlik, ifade özgürlüğü, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzlukla mücadele ile hükümet sistemleri arasındaki ilişkini incelendiği bu çalışmada 1996-2014 döneminde 116 ülke için panel veri analizleri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre parlamenter sistem uygulamaları yolsuzlukla mücadele, hükümet etkinliği, ifade özgürlüğü, hukukun üstünlüğü ve düzenlemelerin kalitesinin artmasına sebep olurken hükümet sistemleri siyasal istikrar ve şiddetsizlik ile anlamlı bir ilişkiye sahip değildir.

**Anahtar Kelimeler:** Hükümet Sistemleri, Yönetim Boyutları, Kuvvetler Ayrılığı, Başkanlık Sistemi, Parlamenter Sistem

### EVALUATION OF GOVERNMENTAL SYSTEMS IN THE CONTEXT OF GOVERNANCE INDICATORS

**Abstract:** Governmental systems can be classified according to the principle of separation of powers. Governmental system discussion, has continued as a matter of debate for a long time, is one of the most important issue discussed by the political scientists. The superiorities of these systems are listed by comparing to each others from time to time. These comparisons which are realized at a theoretical level, are not handled in empirical terms. In this study the government systems are evaluated empirically in the context of the governance indicators set by the World Bank. In this study panel data analysis was used with data from 116 countries to examine the relationship between government systems and government effectiveness, political stability and nonviolence, freedom of expression, regulatory quality, rule of law and control of corruption for the period 1996-2014. According to the results of the analysis, parliamentary system implementations lead to the increase of the quality of control of corruption, government effectiveness, freedom of expression, rule of law and regulatory quality whereas the government systems have no significant relation with political stability and nonviolence.

**Keywords:** Government Systems, Governance Indicators, The Separation of Powers, Presidential System, Parliamentary System

\* Bu makale Doç. Dr. Şükrü NİŞANCI danışmanlığında hazırlanan "Hükümet Sistemlerinin Yönetimin Boyutları Bağlamında Değerlendirilmesi" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

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

\*\*\* Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü



### I.Giriş

Hükmetme veya yönetme, devlet egemenliğinin nasıl kullanılacağıyla ilgilidir. Egemenlik kavramı ve egemenliğin nasıl kullanılacağı dönemseller değişikliklerle modern dünyayı şekillendiren unsurlardan olmuştur. Egemenliğin bölünmezliği ve bütünselliğinden, egemenliğin belirli kuvvetler arasında paylaşılması gerekliliğine geline nokta kuvvetler ayrılığı ilkesi benimsenmiş bu çerçevede hükümet sistemleri tanımlamaları yapılmıştır. Hükümet sistemleri kuvvetler ayrılığı ilkesinin uygulanış şekline göre sınıflandırılarak sert kuvvetler ayrılığına “başkanlık”, yumuşak kuvvetler ayrılığına “parlamentar” ve bu iki sistem arasında kalan sisteme ise “yarı-başkanlık” sistemi denilmiştir.

Farklı ülkeler tarafından uygulanan hükümet sistemleri, zaman zaman karşılaştırılarak birbirlerine olan üstünlükleri veya zayıflıkları tartışılmaktadır. Teorik olarak yapılan bu tartışmaların ampirik açıdan ölçülmesi zor olsa bile son dönemlerde yapılan bu yöndeki çalışmalarla hükümet sistemlerinin çeşitli unsurlar üzerindeki etkileri incelenmektedir. (Cox & McCubbins, 1997; Gerring, Thacker, & Moreno, 2009) Bu çalışmada hükümet sistemleri dünya bankasının çalışmalarıyla ortaya konulmuş olan yönetim boyutları bağlamında ele alınacaktır.

Çalışmada amaç, teorik olarak tartışılan konuların sayısal karşılığının ne olduğunu ortaya koymaktır. Yani “bu sistemleri uygulayan ülkelerin verileri farklı nokta-ı nazardan bize ne söylemektedir?” sorusunun cevabı aranmaktadır. Elbette ki elde edilen sayısal bulgular bu teorik tartışmaları sonlandırmayacak belki de farklı bir bakış açısı kazandıracaktır. Bu sorunun cevabı aranırken teorik altyapı oluşturulduktan sonra araştırma modeli ortaya konulacak ve bu modelin bağımlı değişkenleri olan “siyasal istikrar”, “hukukun üstünlüğü”, “ifade özgürlüğü”, “hükümet etkinliği”, “düzenlemelerin etkinliği”, “yolsuzlukla mücadele” hükümet sistemleri, İngiliz köken, demokrasi, gayrı safi yurtiçi hâsıla, nüfus, ekvatora uzaklık ve din bağımsız değişkenleri etrafında ele alınıp değerlendirilecektir.

Çalışmada 1996-2014 yılları arasında 116 ülkenin verileriyle oluşturulmuş model “Panel Veri Analiz Yöntemi” ile tahmin edilecektir. Analize dâhil edilen bu ülkelerin zaman içindeki değişimleri dikkate alınmış ancak son dönem verilerinin daha anlamlı sonuçlar ortaya koyacağı düşüncesi ve elde edilen verilerdeki kısıtlılıklar zaman aralığını 1996-2014 yılları arası olarak belirlememizde etkili olmuştur. Çalışmada ayrıca bu 116 ülkenin verileriyle elde edilen sonuçların değerlendirilmesiyle hükümet sistemi tartışmalarına yeni bir boyut kazandırmak da amaçlanmaktadır.

## II. Kuvvetler Ayrılığına Dayanan Siyasal Sistemler

Bir devlette yönetimin meşru kaynakları olarak varsayılan yasama ve yürütme organlarının birbiriyle ilişkisi bağlamında iktidarın örgütlenme biçimini açıklayan “hükümet sistemleri” (governmental system), esas itibarıyla başkanlık sistemi veya parlamenter sistem tercihi çerçevesinde tartışılmaktadır (Yüksel, 2015, p. 135). Bu tartışma veya karşılaştırmalarda üzerinde durulan esas nokta ise rejim (political regime) değişikliği değil, yasama ve yürütme erklerinin sistem içindeki konum ve etkinliğidir (Okşar, 2011). Kuvvetler ayrılığı sistemleri, kuvvetler arasındaki ayrılığın niteliğine göre başkanlık sistemi ve parlamenter sistem olmak üzere iki türe ayrılır (Kahraman, 2012, p. 433). Bugün gelinen noktada parlamenter sistem ve başkanlık sisteminin yanında yarı başkanlık sistemi de 1959 yılından beri kabul edilen bir sistem olmuştur.

### A. Yumuşak Kuvvetler Ayrılığına Dayanan Model: Parlamenter Sistem

Parlamenter sistem belirli bir tarihsel süreç içerisinde ortaya çıktığı toplumun koşullarını yansıtmaktadır. Temelleri 1215 Magna Carta ile oluşmaya başlayan parlamenter sistem, 18. yüzyılda İngiltere’de ortaya çıkmıştır. İktidarın geleneksel tek kaynağı ve kullanıcısı krala karşı, güçlenmekte olan yeni bir sınıfın ortaya çıkmaya başladığı İngiltere’de parlamenter sistemin oluşumuna zemin hazırlayan temel gelişme, hükümdara karşı halkı temsil eden bir parlamento oluşturmak ve yasama yetkisini ele geçirmek sureti ile hükümdarı denetlemek olmuştur (Tunaya, 1980, p. 387). Yürütme erkini denetlenmesi kaygısının temel alındığı parlamenter sistem, “Yürütme otoritesinin yasamadan çıktığı ve yürütmenin yasamaya karşı siyasal sorumluluğunun bulunduğu bir anayasal hükümet biçimi”dir (Gözler, 2013, pp. 82-111; Turhan, 1989, p. 43). Parlamenter sistemde yürütme erki, devletin birliğini temsil eden sembolik bir cumhurbaşkanı ve icrai yetki bakımından çok daha güçlü bir başbakan/kabineden oluşan iki kanattan meydana gelmiştir ve yürütme organları kendi aralarında sorumlu ve sorumsuz kanat olmak üzere somut anayasal sınırlarla birbirinden ayrılmıştır (Aktaş, 2016, p. 210). Buna göre doğrudan halkın oylarıyla seçilen parlamento içinden çıkan bakanlar kurulu siyaseten sorumlu iken parlamento tarafından seçilen cumhurbaşkanı veya irsî olarak göreve gelen monark siyaseten sorumsuz kanadı oluşturmaktadır (Polater, 2014, p. 140).

Parlamenter sistemin “yumuşak kuvvetler ayrılığı” niteliği taşıması, temelde yasama ve yürütme organları arasındaki ilişkinin karşılıklı sorumluluk zeminine dayandırılmış olmasının sonucudur. Gerçekten de siyasal sorumluluk ve fesih yetkisi, parlamenter sistemin başlıca denge araçlarını oluşturmakta (Turhan, 1989, p. 53) ve bu mekanizma birbirlerinin hukuki statülerine son verme yetkisine sahip olan yasama ve yürütme organlarını iş birliğine teşvik etmektedir (Polater, 2014, p. 140). Yasama ve yürütme organları arasındaki bu iş birliği; işlevsel ve organik olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır. Yasaların yapımı sürecinde yürütme organı tarafından hazırlanan yasalar, yasama organı tarafından görüşülüp onaylanarak kabul edilir ve bu süreçte yasama ve yürütme arasında

“işlevsel iş birliği” mekanizması işlemiş olur. Benzer şekilde yasaların uygulanabilmesi için gerekli yürütme erkinin yasama organı içerisinde ortaya çıkması ise bu iki organ arasındaki “organik iş birliğine” işaret etmektedir (Demir, 1998, p. 19; Turhan, 1989, p. 43).

Parlamentar sistemin “yumuşak kuvvetler ayrılığı” olarak nitelendirilmesine yol açan bir diğer nitelik ise yasama ve yürütme organlarının birbirlerinin hukuki statülerine son verme hakkına sahip olmalarıdır. Buna göre hükümet, yasama organının “güvensizlik oyu” ile düşürülebilir buna mukabil belirli şartların oluşması halinde yürütme erki yasama organını “feshedebilir”. Parlatentonun güvensizlik oyuna karşılık, hükümetin fesih yetkisine sahip olması, bu iki kuvveti dengelemektedir (Özbudun, 1993, p. 329).

Tüm bu özellikler göz önünde bulundurulduğunda parlamenter sistemi, diğer hükümet sistemlerinden farklı kılan nitelikler olarak; yürütme organının yasama organına karşı sorumlu olması, yürütme organının yasama organını fesih yetkisine sahip olması, devlet başkanının sorumsuz olması, yasama ve yürütme organları arasındaki işbirliği ve iki başlı yürütme sıralanabilir (Kuzu, 2011, pp. 54-65; Sartori, 1997, p. 119; Teziç, 2005, pp. 410-420; Turhan, 1989, pp. 43-56).

Birçok ülkede parlamenter sistemin tercih edilmesinin önemli sebeplerinden birisi, sistemin iktidar organları arasında eşitlik ve denge temeline dayandırılmış olması ile istikrarsızlıklara karşı somut çözüm mekanizmaları geliştirilmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Buna göre sistem içerisinde “güvensizlik oyu” ve “fesih” gibi araçlarla siyasi istikrarsızlıklara karşı yapısal önlemler alınmasına ek olarak bu önlemlerin işlemediği hallerde seçimlerin yenilenmesi yolu ile hükümet değişikliği sağlanabilmektedir (Uluşahin, 1999, p. 134). Bu sebeple esnek bir sistem olarak nitelendirilebilecek parlamenter sistemin bir diğer olumlu yanı, tarafsız olması öngörülen devlet başkanının, parlamento ve hükümet arasında çatışmaları uzlaştırıcı bir rol oynayabilmesidir (Kahraman, 2012, p. 437). Parlamenter sistemin özellikleri göz önüne alındığında güçlü yanlarını şöyle sıralamak mümkündür; parlamenter sistemde tıkanıklıkların çözüm yolu vardır, parlamenter sistem esnektir, parlamenter sistem siyasal kutuplaşmaya yol açmaz ve parlamenter sistemde devlet başkanının ılımlılaştırıcı ve uzlaştırıcı rolü vardır (Gözler, 2000, 2015; Uluşahin, 1999, pp. 84-90).

Parlamenter sistemin öngördüğü tüm siyasi çözüm mekanizmalarına rağmen, sistemin uygulandığı ülkenin siyasi kültürüne de bağlı olarak ortaya çıkabilecek bir takım istikrarsızlık kaynakları mevcuttur. Bunlar; yürütmeyi oluşturan iki merkez arasında anlaşmazlık ve çatışma olması, parlatentonun dağınık olması veya yürütme üzerindeki denetimini siyasi istikrarı bozucu şekilde kullanması olarak ifade edilmektedir (Aktaş, 2016, pp. 218-224). Kısaca parlamenter sistem, zayıf ve istikrarsız hükümetlere ve düşük nitelikli bir demokrasiye yol açabilir (Gözler, 2015; Lijphart, 2000; Turhan, 1989; Uluşahin, 1999).

*B. Sert Kuvvetler Ayrılığına Dayanan Model: Başkanlık Sistemi*

İlk kez 1867 yılında İngiliz bir gazeteci tarafından kullanılan başkanlık sistemi terimi, Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanılan sistemi tanımlamak için ortaya atılmıştır (Turhan, 1989, p. 32). Walter Bogehot İngiliz siyasal sistemiyle Amerikan siyasal sistemini karşılaştırmak için başkanlık sistemi terimini kullanırken W. Wilson bu kullanıma karşı çıkarak Amerika Birleşik Devletleri'nde uygulanan sistemin "kongre hükümeti" sistemi olduğunu ileri sürmüştür (Wilson, 1885). Ancak Wilson'un bu karşı çıkışına rağmen başkanlık sistemi terimi Amerika Birleşik Devletleri'nin siyasal sistemini ifade etmek için kabul gören kullanım olmuştur (Turhan, 1989, p. 32).

Başkanlık sistemi, parlamenter sistemde olduğu gibi uzunca bir süreç içerisinde geliştirilmiş bir sistem değildir (Turhan, 1989, p. 33). Bu sistem Montesquieu ve John Locke gibi düşünürlerce ele alınan kuvvetler ayrılığı prensibinin sert tatbiki olarak ifade edilebilir (Arslan, 2001, pp. 53-54). Başkanlık sisteminde yasama ve yürütme kuvvetleri birbirinden mutlak bir şekilde ayrı olan iki farklı organa verilmiştir. Bu organlar hem oluşum hem de varlıklarını devam ettirmeleri bakımından birbirinden bağımsızdırlar (Gözler, 2015, p. 231). Yani başkanlık sisteminde yasama ve yürütme işlevsel ve organik açıdan birbirinden ayrılmıştır. Yasamanın yasa yapma ve yürütmenin de hükümet etme işlevlerini yerine getirmesine işlevsel ayrılık, bu işlevleri yerine getiren organların birbirinden bağımsız olmasına da organik ayrılık denmektedir (Erdoğan, 2005, p. 206).

Başkanlık sistemi, erklerin birbirini dengelemesi prensibine dayalı bir sistemdir. Bu sistemde yürütme, belirli periyodlarla doğrudan veya dolaylı olarak halk tarafından seçilen, parlamentonun güvenoyuna ihtiyaç duymayan, kabinenin oluşturulması ve yönetilmesinde tam kontrole sahip ve anayasal çerçevede kayda değer bir güçle donatılmış mercidir ve yürütmenin başında tek bir kişi yani başkan bulunur (Linz, 1985, p. 3). Suçlandırma (impeachment) uygulaması dışında görevinden uzaklaştırılmayan seçilmiş başkan, meclis üyesi olmadığı gibi meclise karşı da sorumlu değildir. Başkan gücünü devletin başı olması sebebiyle elinde bulundurur. Ancak (parlamenter sistemdekine benzer bir şekilde) meclisi dağıtma ve doğrudan yasaların çıkarılmasına müdahale etme yetkisine sahip değildir (Loewenstein, 1949, p. 451).

Başkanlık sistemi genel anlamda kuvvetler ayrılığına dayanmakla birlikte onu diğer sistemlerden ayıran unsurların olduğuna bazı yazarlar dikkat çekmiştir. Bu unsurlar asli ve tali özellikler (Lijphart, 2000) olarak iki başlık altında ele alınmaktadır (Gözler, 2015, p. 231). Asli özellikler başkanın halk tarafından seçilmesi, tek başlı yürütme ve yürütmenin yasamanın güvenine ihtiyaç duymamasıyken (Sartori, 1997; Siaroff, 2003, p. 288; Uluşahin, 1999), tali özellikler ise başkanın yasamayı feshedememesi, aynı kişinin hem yasamada hem de yürütmede görev alamaması ve başkanın yasama organının çalışmalarına katılamamasıdır (Erdoğan, 2005; Lijphart, 2000; Teziç, 2005; Turhan, 1989; Çam, 2000).

Bu sistemde yasama ve yürütme yetkileri birbirinden her bakımdan bağımsız iki ayrı organa verilmiştir. Bunlar ayrı ayrı seçilmekte ve seçildikten sonra da birbirlerinin varlıklarına son verememektedirler. Dolayısıyla birbirinin faaliyetlerine ve yetkilerine karışmaları mümkün değildir. Ne var ki, bu sistem katı bir şekilde uygulandığında yasama ve yürütme kuvvetleri arasında uyum ve karşılıklı işbirliği sekteye hatta felce uğrayabilir. Bu nedenle, başkanlık sisteminde de yasama ve yürütme kuvvetleri arasında atamalar, milletler arası anlaşmalar, meclis araştırması ve suçlandırma gibi bir takım karşılıklı etkileşim araçları öngörülmüştür (Yazıcı, 2002; Yaşar, 1987).

Başkanlık sisteminin de diğer sistemlerde olduğu gibi kendine özgü güçlü özelliklerinin yanında zayıf özellikleri de bulunmaktadır. Başkanlık sisteminin teoride güçlü yanları, istikrarlı ve güçlü bir yönetim aracı olması ve daha demokratik bir niteliğe sahip olmasıdır (Duverger, 1986; Lijphart, 2000), zayıf yönleri ise katı olması ve çift meşruluk sorununa, siyasal kutuplaşmaya ve kişisel otoriteye yol açması olarak sıralanabilir (Bayar, 1994; Uluşahin, 1999).

### C. Melez Model: Yarı-Başkanlık Sistemi

“Yarı-başkanlık terimi” ilk defa Le Monde’nin kurucusu gazeteci Hubert Beuve-Mery tarafından 1959 yılında kullanılmıştır. Akademik sahada ise Fransız siyaset bilimci Duverger, 1970 yılında anayasa hukuku kitabında kavramı açıklamış ve daha sonra 1974 ve 1978 tarihli çalışmalarında yarı-başkanlık sistemini detaylarıyla açıklayan çalışmalarda bulunmuştur (Elgie, 1999, p. 1). İlk defa bir Fransız siyaset bilimci ile kuramsallaştırılmış ve ilk kez bir Fransız politikacı (de Gaulle) tarafından uygulamaya konulmuş olması sebebiyle literatüre “Fransız modeli” olarak da geçen yarı-başkanlık modeli, parlamenter ve başkanlık düzenleri gibi kendi içinde göreceli olarak bütünleşmemiştir (Ataöv, 2011, p. 180). Buna bağlı olarak başkanlık ve parlamenter sistemin aksine, yarı-başkanlığın hâlâ karmaşık ve çelişkili olmasının sebebi, bu sistemin temel anayasal özellikleriyle değil başkan veya başbakanın uygulamada sahip oldukları güç ile tanımlamasıdır. Örneğin, Duverger 1980’deki çalışmasında yarı-başkanlık sistemi için başkanın “oldukça önemli yetki sahibi” olması gerektiğini kaydetmiş, Sartori 1977 tarihli çalışmasında “başbakanla güç paylaşımı yapıldığı için ikili otorite yapısı” sergileyen bir model olarak betimlemiştir (Elgie, 2008, p. 2). Fransa siyasetinde Cezayir’in bağımsızlık hareketi ile ortaya çıkan bunalım, göreve çağrılan Charles de Gaulle’ün parlamentoya karşı güçlendirilmiş yetkilerle göreve gelmesi ile aşılma istenmiştir. Bu süreçte Charles de Gaulle, göreve geldikten sonra Fransa’da V. Cumhuriyet’i kuran ve parlamentoya karşı yürütme kanadını güçlendiren bir sistem öngören 1958 tarihli anayasayı halk oylamasına sunmuştur.

1958 Anayasası ile en olgun uygulamasını Fransa’da bulan yarı-başkanlık sistemi, teorik olarak Duverger tarafından üç temel şarta sahip olacak şekilde kuramsallaştırılmıştır. Buna göre bir sistemin yarı-başkanlık sistemi olarak adlandırılabilmesi için genel oyla seçilen ve oldukça önemli yetkilerle donatılmış bir cumhurbaşkanı, parlamento desteklediği sürece görevde kalabilen yürütme ve hükümet etme yetkilerine sahip bir başbakan ve bakanlar kurulu gereklidir (Duverger, 1980, p. 166).

Duverger’in tanımlamasından açıkça anlaşılacağı üzere yarı-başkanlık sistemi, meşruiyetini doğrudan halktan alan tam yetkili bir başkan veya cumhurbaşkanı ve esas sorumluluğu meclise karşı olan bir başbakan olmak üzere iki merkezli bir yürütme yapısından oluşmaktadır. Yürütmenin ikili bir yapı sergilemesi anlamında parlamenter sistemle ortak nitelik taşıyan yarı-başkanlık sistemi, parlamenter sistemin aksine devletin başı konumundaki cumhurbaşkanını sembolik konum ve yetkilerin ötesinde, sistemde ağırlığı olan kapsamlı icrai yetkiler ile donatmaktadır (Aktaş, 2016, p. 211). Bu vesile ile yarı-başkanlık sisteminin en önemli tarafının yürütmenin yapısı olduğunu söylemek mümkündür (Dunbay, 2012, p. 298). Sistemin güçlendirilmiş ve tam-yetkiyle donatılmış bir başkanlık/cumhurbaşkanlığı oluşturmasının temel amacı ülkede çoğulcu yapı içerisinde çıkabilecek tıkanmaları önlemek ve istikrarın oluşumuna katkı sağlamaktır. Bununla birlikte yarı-başkanlık sistemi parlamenter sistem ve başkanlık sistemlerinden farklı olarak uygulandığı her ülkede farklı sonuçlar doğurmakta ve hatta amaçladığı istikrarlı yönetim ilkesinin aksine, ülke yönetimlerinde istikrarsızlığa da yol açabilmektedir (Dunbay, 2012, p. 297).

Yarı-başkanlık sistemini uygulandığı ülkenin siyasi kültürü ve toplum yapısı açısından hassas kılan tarafı, sistemin çift başlı yürütme yapısı öngörmesine rağmen yürütmenin iki kanadı arasında meydana gelebilecek tıkanıklıklara karşı somut bir çözüm mekanizması üretmemiş olmasıdır. Nitekim yarı-başkanlık sisteminin parlamenter sistem ile başkanlık sistemi arasında karma bir yapı sergilemesi, Lijphart’ın ortaya attığı ve Sartori’nin de benimsediği “sarkaç yaklaşımı” olarak literatürde yerini almıştır. Buna göre, cumhurbaşkanı ve hükümet aynı siyasal çoğunluğa dayanıyorsa yürütmenin işleyiş biçimi başkanlığa doğru kayar, aksi durumda ise “cohabitation” (birlikte yaşama) olarak adlandırılan parlamenter sisteme yaklaşan zorunlu uzlaşma dönemi meydana gelmektedir (Dunbay, 2012, p. 309). Sistemin teorisyeni olan Duverger’ye göre de yarı başkanlık sistemini “başkanlık ve parlamentarizm arasında bir ara kurumsal düzenleme olarak ifade etmek yerine, meclis çoğunluğunun cumhurbaşkanını destekleyip desteklememesine göre başkanlık ve parlamentarizm evreleri arasında gidip gelme” olarak tanımlamak gerekmektedir (Shugart & Carey, 1992, p. 23; Yazıcı, 2002, p. 93).

Yönetimindeki olumlu ve olumsuz tarafları değerlendirildiğinde yarı başkanlık sistemi, cumhurbaşkanı ile parlamento arasındaki siyasi anlaşmazlığa bir siyasi çözüm getirememesi açısından eleştirilmektedir. Cumhurbaşkanı ile parlamento aynı siyasi görüşe sahip olduklarında sistem tam yetkili bir cumhurbaşkanı ile başkanlık sistemine daha çok yaklaşmaktadır. Bununla birlikte, cumhurbaşkanı ile parlamento arasında siyasi görüş farklarının bulunduğu durumlarda, sistem parlamenter sisteme daha çok yaklaşmakta ve sistem içi tıkanıklıklar yaşanma olasılığı ortaya çıkmaktadır. Söz konusu dönemlerde cumhurbaşkanı ve başbakan arasında bulunması gereken orta yol ve birlikte yaşama süreci olarak tanımlanan “cohabitation” süreci, cumhurbaşkanının üstünlüğünü yitirdiği ve sistemin başbakan lehine işlediği bir nitelik arz etmektedir (Aydın & Aliyev, 2013, p. 30).

Yarı başkanlık sisteminin işleyişi ilk bakışta istikrarı sağlar nitelikte görülebilir. Zira devlet başkanının, doğrudan halk tarafından seçilmesi söz konusudur. Ancak sistemin yürütme organının tek başlı bir yapıdan uzak oluşu diğer bir anlatımla cumhurbaşkanının yasamanın çoğunluğuyla aynı siyasi çizgide olmadığı hallerde zorunlu olarak çoğunluğun başbakan ile birlikte yaşamak zorunda kalması, yarı-başkanlık sisteminin ortaya çıkaracağı en önemli tıkanma noktalarından bir tanesini oluşturmaktadır (Dunbay, 2012, p. 313). Bu sistemin siyasi tıkanıklıklara yol açacak en önemli tarafı; sistemde gerilimleri azaltıcı, uzlaştırıcı ve yansız bir makamın bulunmayışıdır (Turhan, 1989, pp. 185-186). Yarı-Başkanlık Sisteminin yukarıda bahsedilen yapısal özelliklerine karşın sistemin sorunsuz işlenmesi, uygulandığı ülkenin siyasi uzlaşma kültürü, toplumsal yapı ve gelenekleriyle doğrudan ilintilidir (Dunbay, 2012, p. 313). Diğer yandan sistemin uygulanma sürecinde parlamenter sisteme mi yoksa başkanlık sistemine mi yaklaşacağı yoksa özgün bir hükümet etme yöntemi olarak mı kalacağı, sistemin uygulandığı ülkedeki seçim yasasına, parti yaşamının ne denli sağlıklı olduğuna, parti sayısına ve cumhurbaşkanıyla meclis ilişkilerine bağlıdır (Ataöv, 2011, p. 180).

### III. Araştırma Modeli: Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

#### A. Bağımlı Değişkenler: Yönetimin Boyutları

Başkanlık veya parlamenter sistemin birçok değişik siyasi boyutu ve bunlarla ilgili olarak da avantaj veya dezavantajları bulunmaktadır. Öyle ki bu iki sistemin uygulanışı zamandan zamana ülkeden ülkeye tarihi, sosyo-ekonomik ve kültürel açıdan farklı bileşenlerin bütünselliğine bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Bu yüzden bazı durumlar için parlamenter sistem bazı durumlar için başkanlık sistemi ve bazı durumlar için de farklı yönetim şekilleri ülke siyasal yapısına daha uygun olabilmektedir. Hangi sistemin daha iyi veya bu sistemlerden hangilerinin yararlarının zararlarına kıyasla daha fazla olduğu siyaset bilimcilerin önünde karmaşık ve zor bir mesele olarak durmaktadır.

Bu realiteye rağmen konunun sürekli önemini koruyacağı ve gündemde kalacağını söyleyebiliriz. Zira hükümet sistemleri seçmen davranışlarını, yürütme eylemlerini, kurumlar arası ilişkileri, meclis yapılanmasını, bürokrasinin işleyişini, yasa yapım sürecini, sivil toplum içerisindeki çıkar gruplarını ve devletin refah düzeyini etkilemektedir. (Samuels, 2007) Bu etkiler üzerine yapılmış birçok çalışma bulunmakla birlikte çalışmalar “iyi bir yönetim nasıl olmalıdır?” sorusunu tam anlamıyla cevaplayabilmiş değildir. Bu soru Antik Yunan’dan beri siyaset biliminin belki en tartışmalı konularından biri olmuştur. Ancak her ne kadar iyi bir yönetimin nasıl olması gerektiğinin cevabı tam olarak verilemese bile iyi bir yönetimin içinde barındırması gereken unsurlar üzerinde az çok mutabakat bulunmaktadır. İyi bir yönetim şeffaflık, eşitlik, adalet, insan haklarına saygı, siyasi, kültürel ve ekonomik hakların korunması ve geliştirilmesi, yerleşme ve hukukun üstünlüğünün sağlanması ve herkese açık özgür seçimlerin yapılması gibi ilkelerin varlığıyla tanımlanabilir (Mangu, 2009).

Çalışmada farklı yönetim yapılarının iyi bir yönetim üzerindeki siyasal etkilerinin neler olduğu ele alınmaktadır. Bu çerçevede yönetim yapılarının siyasal etkilerini ortaya koyabilmek için bağımlı değişken olarak dünya bankası raporlarında yönetim boyutları olarak sıralanan hukukun üstünlüğü, siyasal istikrar ve şiddetsizlik, ifade özgürlüğü, hükümet etkinliği, yolsuzlukla mücadele ve düzenlemelerin (bürokrasi) kalitesi referans olarak alınmaktadır. (Apaza, 2009; Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2007, 2009, 2010, 2011; Langbein & Knack, 2010) Modelde bütün bağımlı değişkenler 0 ile 100 arasında bir değer almaktadır.

- Hukukun Üstünlüğü (HÜ): Araştırma modelinde hukuk düzeni, şiddet olayları ve organize suçların iş çevrelerini nasıl etkilediğini, yargılama sürecinin adil ve hızlı bir şekilde sonuçlanmasını, kolluk kuvvetleri ve yargı gücüne olan güven, yargı bağımsızlığı ve hukukun üstünlüğü gibi parametreler kullanılarak incelenmektedir. Keza mal ve can güvenliğinin koruma altına alınması, yargının hesap verebilir olması ve dış unsurlar ve devletin yasal süreçleri nasıl etkilediği gibi konular da hukuk düzeninin ne sevide olduğunu incelemek için kullanılacak argümanlar arasında yer almaktadır. (Botero, 2015; Kaufmann et al., 2009; Stein, 2009)

- Siyasal İstikrar ve Şiddetsizlik (SİŞ): Sivil ayaklanma, şiddet olayları ve terör eylemleri karşısında yürütme organının nasıl bir tutum sergileyeceği, bu gibi olayların hükümette zafiyete sebep olup olmayacağı, dışsal ve içsel unsurların hükümet görevlilerini ve iç yatırımcıları rahatsız edip etmediği, hükümetin vaat ettiği politikaları gerçekleştirebilmesi ve üstlenmiş olduğu görevi devam ettirebilme kapasitesine sahip olup olmaması gibi konular siyasal istikrarın belirleyici unsurlarını oluşturmaktadır. Ayrıca ülke içindeki farklı din, dil ve ırka mensup topluluklar arasındaki çatışmaların ne boyutta olduğu da siyasal istikrarı etkileyen unsurlar arasında gösterilmektedir. Kısaca nereden gelirse gelsin baskılara boyun eğmeden hükümet ve devlet politikalarının



devamlılığı siyasal istikrarı belirlemektedir (Kaufmann et al., 2009; Mauro, 1995).

- İfade Özgürlüğü (İÖ): İfade özgürlüğü, ülke vatandaşlarının devlet yönetimini oluşturacak kişi ve kişileri seçebilecekleri serbest seçimlere özgürce katılabilesini, düşüncelerini baskı altında kalmaksızın kendi hür iradeleriyle açıklayabilesini, örgüt kurma serbestisine sahip olmasını ve özgür bir medyanın varlığı gibi konuları kapsamaktadır. Ayrıca ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik siyasal yapının askeri müdahalelerden uzak oluşunu, hükümetin halka karşı sorumlu olduğunun farkında olması ve yaşamaya olan güven gibi konuları da kapsamaktadır. Aslında ifade özgürlüğü, sivil özgürlükler ve siyasal haklar olmak üzere iki başlık altında incelenebilir. Sivil özgürlükler; düşünce özgürlüğü, gösteri ve toplantı yapma hakkı, bireylerin etnik, siyasal ve dini inanışları yüzünden baskı altına alınmaması, fırsat eşitliği ve aşırı devlet müdahalesinin olmayışı gibi konuları ifade ederken, siyasal haklar ise adil ve serbest seçimleri, temsili yasamayı, serbest oy hakkı, siyasal partilerin varlığı, ülke içi baskın grupların olmayışı ve azınlıklara karşı saygılı olunması gibi konuları kapsamaktadır (Clausen, Kraay, & Nyiri, 2011; Kaufmann et al., 2009).

- Hükümet Etkinliği (HE): Modelde, genel altyapı sistemlerinin kalitesi, eğitim sisteminin iyi bir seviyede olması, devlet okullarının durumu, kara ve demir yollarından memnuniyet, şehirlerarası ve şehir içi ulaşım koşullarının tatmin edici bir düzeyde olması gibi unsurlar hükümet etkinliğini ölçmek için gerekli bileşenler olarak ele alınmaktadır. Ayrıca hükümet etkinliği, hükümete olan güven, devlet bütçesinin iyi yönetilmesi, iç ve dış borçlarının nasıl yönetildiği, kamu politikalarının etkinliğini arttıracak uygulamaların ortaya koyulması ve kamu politikalarının siyasi kapışma alanına dönüşmemesi ve siyasi müdahalelerden uzak bir şekilde bu politikaların halka hizmet aracı olarak kullanılması gibi konuları da kapsamaktadır (Kaufmann et al., 2009; MCC, 2016).

- Yolsuzlukla (Yozlaşma) Mücadele (YM): Yolsuzlukla mücadele temelde ülke içerisinde ortaya çıkabilecek her türlü yozlaşma ve yolsuzluğun önlenmesini ifade etmektedir. Ülkenin yozlaşma seviyesini belirleyebilmek için kullanılacak unsurlar şöyle sıralanabilir; halkın yöneticilerin finansal güvenilirliğine olan inancı, rüşvet ve yolsuzluk gibi olayların olup olmadığı ve eğer varsa hükümetin tamamına yayılıp yayılmadığı, ekonomide rüşvet ve yolsuzluk olaylarının varlığı hükümet görevlilerinin ne sıklıkla yolsuzluk olaylarına karıştığı ve bir işi yaptırabilmek için rüşvete gereksinim hissedilip hissedilmediği gibi konular yozlaşmayı incelemek için kullanılacak etkenlerdir. Kısaca yozlaşma; kamu gücünü kendi çıkarları için kullanan ve bundan kar elde eden kişi veya kurumların bulunduğu durumu ifade etmektedir. (Gerring & Thacker, 2004; Kaufmann et al., 2009)

• Düzenlemelerin (Bürokrasi) Etkinliği (DE): Bürokrasinin etkinliğini inceleyebilmek için ülke vergi sisteminin iyi olup olmadığı, serbest rekabet ortamında iş kurabilecek yerli ve yabancı yatırımcılara kolaylık sağlanıp sağlanmadığı, her türlü iş için ihtiyaç duyulan hukuki düzenlemelerin kırtasiyeciliğe yol açıp açmadığı gibi unsurlar ele alınmakta, kısaca modelde bürokrasinin etkinliğini belirlemede ölçüt olarak etkinlik, verimlilik ve sonuca hızlı bir şekilde varma bileşenleri kullanılmıştır. (Kaufmann et al., 2009; WB, 2007)

#### B. Bağımsız Değişkenler

• Hükümet sistemleri: Hükümet sistemlerinin tasnifi (1- başkanlık sistemi 2- yarı başkanlık sistemi 3- parlamenter sistem) güçler ayrılığı ilkesinin uygulanış şekli esas alınarak yapılmıştır. Hükümet sistemlerinin bu şekilde bir ayrıma tabi tutulması bazı güçlükleri de beraberinde getirmiştir. Zira bazı ülkeler farklı yazarlar tarafından hem yarı-başkanlık hem de parlamenter sistem olarak değerlendirilmiştir. Bu çalışmada yapılan sınıflandırma temel referans (Sartori, 1997; Schlager, Weisblatt, & Perez, 2006) olarak kabul görmüş eserlerden yararlanılarak yapılmıştır.

• İngiliz Köken: İngiliz kökenli yapıların iyi bir yönetimi desteklediği ileri sürülmektedir. Bu yüzden İngiliz kökeni bağımsız değişken olarak alınmıştır (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 1999).

• Demokrasi: Demokrasinin yönetimin boyutlarında önemli etkilerinin olduğu bilinmektedir. Demokrasi bağımsız değişken olarak alınırken düşük bir seviye belirlenmiştir. Demokrasi kriteri “-10 ile +10” arasında bir değer almaktadır (Marshall, Gurr, & Jagers, 2016). Kriterlerin +10’a yaklaşması ülkenin demokratik değerler bakımından iyi bir konumda olduğu anlamına gelmektedir.

• Gayri safi yurtiçi hâsıla: Ekonomik gelişmişlik ve yönetim şekilleri arasındaki ilişki yıllardır araştırmacıların ilgisini çekmiştir. Yapılan çalışmalarda sıklıkla ekonomik gelişmişlik düzeyinin yönetim boyutları üzerinde etkisi bulunmakta ve ekonomik gelişmişlik düzeyinin düşük olduğu ülkelerde siyasi istikrarın sağlanamadığı ileri sürülmektedir (Lawrence, 2000). Ekonomik gelişmişlik düzeyini yönetim boyutlarıyla ilişkisini ele alabilmek için ülkelerin gayri safi yurtiçi hasılları 2005 yılı cari ABD doları cinsinden alınmıştır.

• Nüfus: Az nüfus yoğunluğuna sahip ülkelerin diğerlerine göre daha istikrarsız olduğu ileri sürülmektedir (Lawrence, 2000). Ayrıca yüksek nüfusa sahip ülkelerde yönetim yükünün artacağı ve bunun da hükümet kapasitesini olumsuz etkileyeceği düşünülmektedir (Gerring et al., 2009). Nüfusun yönetim sistemleri üzerindeki etkilerini incelemek için ülkelerin nüfus oranları bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

• Ekvatora uzaklık: Ekvatora uzaklığın yönetim boyutları üzerinde etkili olduğu düşüncesi vardır. Ekvatora uzak olan ülkelerin daha iyi bir yönetimi destekleyici unsurlar barındırdığına inanılmaktadır (La Porta et al., 1999). Çalışmada ekvatora uzaklık 0 ile 1 arasında logaritmik olarak değerlendirilmiştir.

• Din(Hristiyanlık ve Müslümanlık): Dinin yönetim boyutları üzerinde etkili olduğu ve Hristiyanlığın (özellikle Protestanlığın) devlet kapasitesini arttırıcı bir unsur olduğu ileri sürülmektedir (Gerring et al., 2009).

Sonuç bölümünde sıralanan bu kriterlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkileri ele alınacaktır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin yukarıda varsayıldığı gibi bir etkiye sahip olup olmadıkları sayısal verilerle analiz edilecektir.

### C. Araştırma Bulguları

Yönetimin boyutları farklı bağımsız değişkenler ile ampirik olarak değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre tüm modellerin “F” istatistiklerine ait “p” değerleri  $< 0,05$  olduğundan modellerin bir bütün olarak %5 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca modellerin belirlilik katsayısı ( $R^2$ ) değerleri 0,519 ile 0,784 aralığındadır. Bu durum modellerin en düşük açıklama düzeyinin yaklaşık %52 olduğunu, en yüksek açıklama düzeyinin ise yaklaşık %78 olduğunu göstermektedir. Yani modellerde yer alan bağımlı değişkenler kullanılan bağımsız değişkenlerle büyük oranda açıklanmaktadır. “p” (Probability) değeri istatistiksel anlamlılığın (statistical significance) varlığının ve varsa da var olan farklılığın kanıtının düzeyinin belirlenmesi amacı ile kullanılan bir değerdir. “p” değeri küçüldükçe istatistiksel olarak anlamlılık artar. Parametrelere ait “t ist.” altında parantez içerisinde verilen değerler standart hataları göstermektedir.

Parametrelerin önünde yer alan “+” ve “-” işaretleri ilişkinin yönünü ifade etmektedir. Bu ilişkinin yönünün (+) olması durumu ilişkinin doğrusal yönlü olduğunu göstermektedir. Yani bağımsız değişkenlerdeki bir birimlik artış bağımlı değişkenlerde aynı yönde bir artışa sebep olmaktadır.

Tablo 1: Yönetim Boyutları

	YM	HE	SİŞ	HÜ	İÖ	DK
H. Şekli	4.049*** (0,506)	4.972*** (0,450)	0.650 (0,604)	5.796*** (0,499)	4.385*** (0,410)	3.544*** (0,435)
İngiliz Kökeni	1.644* (0,922)	2.394*** (0,819)	4.544*** (1,101)	3.607*** (0,909)	3.008*** (0,746)	2.743*** (0,792)
Demokrasi	0.889*** (0,081)	0.938*** (0,073)	0.746*** (0,097)	0.852*** (0,080)	2.223*** (0,066)	1.057*** (0,070)
GSYİH	12.84*** (0,305)	12.031*** (0,270)	10.329*** (0,364)	11.585*** (0,300)	7.379*** (0,247)	10.975*** (0,262)
Nüfus	1.812*** (0,296)	0.282 (0,262)	0.625* (0,354)	1.041*** (0,292)	-1.343*** (0,240)	0.034 (0,255)
Ekvatora Uzaklık	3.952* (2,030)	6.617*** (1,798)	10.999*** (2,424)	6.122*** (2,000)	2.002 (1,642)	7.189*** (1,745)
Trend	0.538*** (0,071)	-0.390*** (0,078)	-0.430*** (0,084)	-0.293*** (0,069)	-0.392*** (0,057)	-0.316*** (0,061)
Hristiyan	-0.035*** (0,012)	-0.032*** (0,011)	-0.009 (0,015)	-0.032*** (0,012)	0.036*** (0,010)	-0.052*** (0,011)
Müslüman	0.012 (0,015)	-0.002 (0,013)	0.006 (0,018)	0.030 (0,015)	0.010 (0,012)	-0.019 (0,013)
Sabit	-64.888*** (2,369)	-57.236*** (2,189)	-44.415*** (2,829)	-60.359*** (2,335)	-25.230*** (1,917)	-44.179*** (2,037)
G. Sayısı	1844	1616	1844	1844	1844	1844
Ü. Sayısı	116	116	116	116	116	116
Örnekleme Dönemi	1996-2014	1996-2014	1996-2014	1996-2014	1996-2014	1996-2014
R <sup>2</sup>	0,711	0,784	0,519	0,710	0,769	0,743
Prob (F ist.)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

\* p &lt; %10, \*\* p &lt; % 5, \*\*\* p &lt; % 1

“İyi bir yönetim nasıl olmalıdır?” sorusunun irdelenmesiyle ortaya çıkmış yönetim boyutları tek tek ele alınıp şu değerlendirmeler yapılabilir:

Tablo 1’de görüldüğü üzere yönetim sistemleriyle yolsuzlukla mücadele anlamlı bir ilişki içerisindedir ve ilişkinin pozitif yönlü olması şu anlama gelmektedir: parlamenter sistemin varlığı yolsuzlukla mücadeleyi daha etkin bir hale getirmektedir. İngiliz kökenli yönetimler ile yolsuzlukla mücadele düşük düzeyde anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Ancak bu düşük anlamlılık ilişkisine rağmen İngiliz kökenin yönetim boyutlarında etkili olduğunu ortaya çıkmaktadır. Demokrasi ile yolsuzlukla mücadele arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Demokratik anlamda gelişmiş olan ülkelerde yolsuzlukla mücadele daha etkin bir düzeydedir. Ekonomik gelişmişlik düzeyi yüksek olan ülkelerde yolsuzlukla mücadele daha iyi durumdadır. Yolsuzlukla mücadele ve nüfus arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ve nüfus arttıkça yolsuzlukla mücadele etme de artmaktadır. Dinin yolsuzlukla mücadelede rolü olduğu görülmektedir. Ancak bu etki Hristiyanlığın benimsendiği ülkelerde vardır ve ilişki yönü

negatiftir. Yani Hristiyanlığın benimsendiği ülkelerde dinin yolsuzlukla mücadelede olumsuz etkileri görülmektedir. Müslümanlığın benimsendiği ülkelerle din ile yolsuzlukla mücadele arasında pozitif yönlü anlamsız bir ilişki bulunmaktadır. Ekvatora uzaklığın yolsuzlukla mücadeleyle anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkisi bulunmaktadır.

Analiz yönetim şekilleriyle hükümet etkinliği arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır. Parlamenter sistemi uygulayan ülkelerde hükümet etkinliği artmaktadır. Hükümet etkinliği ve İngiliz köken arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Demokrasi genelde yönetim boyutlarıyla pozitif yönlü anlamlı ilişkiye sahiptir. Demokratik unsurların artması iyi bir yönetimin sağlanmasına katkı yapacaktır. Ekonomik gelişmişlik seviyesi hükümet etkinliğiyle anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Ekonomik gelişmişliğin artmasıyla hükümet etkinliğinin artacağı da öngörülebilir. Nüfusun hükümet etkinliğiyle pozitif yönlü anlamsız bir ilişkisi bulunmaktadır. Ekvatora uzaklık ve hükümet etkinliği arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Ekvatordan uzaklaştıkça hükümet etkinliği arttığı gözlemlenmektedir. Dinin hükümet etkinliğiyle negatif yönlü bir ilişki içerisinde olduğu görülmektedir. Bu ilişki Hristiyanlığın benimsendiği ülkelerde anlamlıyken Müslümanlığın benimsendiği ülkelerde anlamlılık göstermemektedir. Yani Hristiyanlığın artması hükümet etkinliğini düşürücü bir etkiye sahiptir.

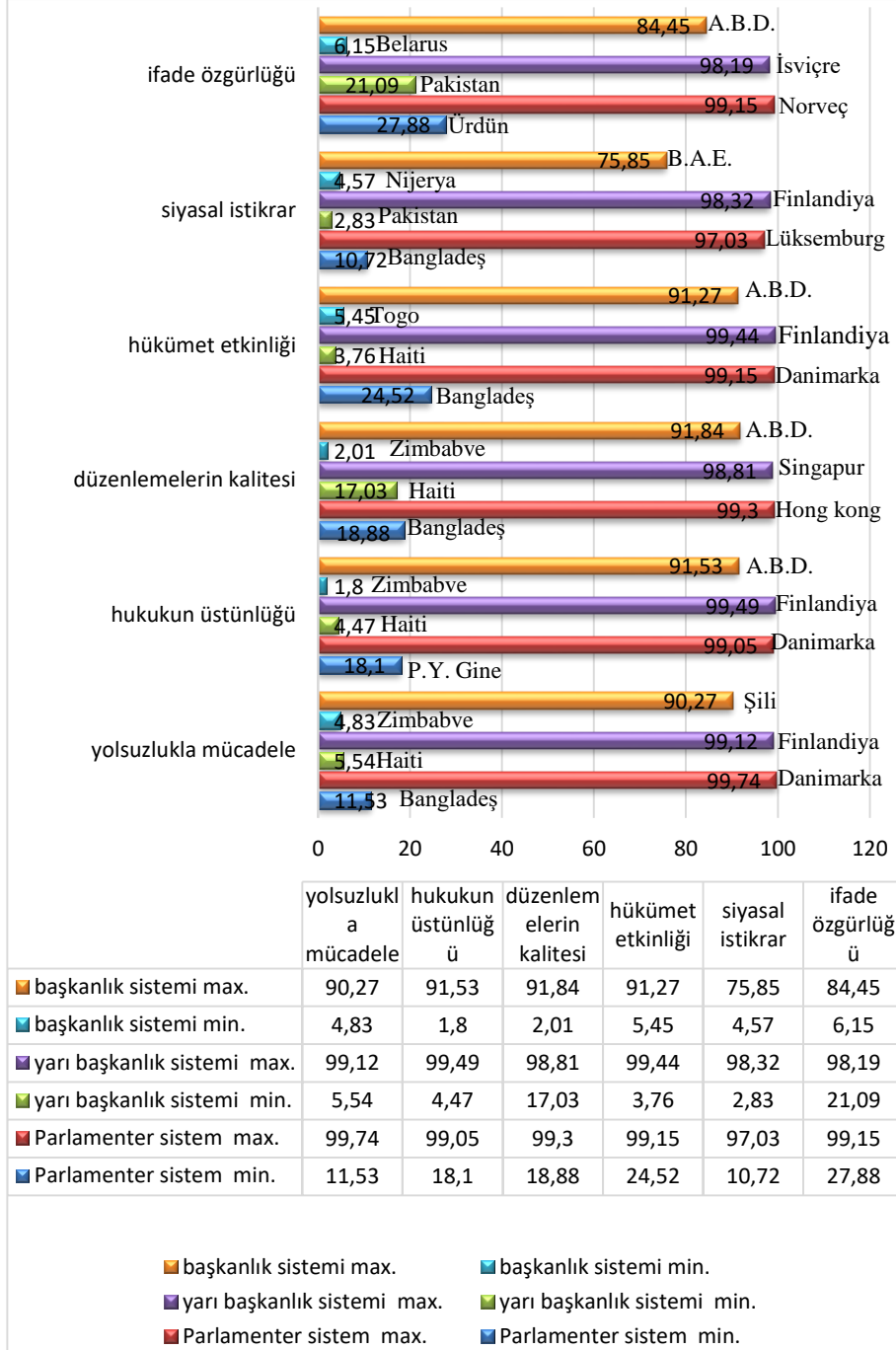
Siyasal istikrar açısından hükümet sistemleri ele alındığında hükümet sistemleriyle siyasal istikrarın pozitif yönlü anlamsız bir ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. İngiliz kökenli bir yapıya sahip olmak genellikle yönetim boyutlarıyla anlamlı pozitif yönlü bir ilişkiye sahiptir ve bu yüksek düzeyli ilişki siyasal istikrar içinde geçerlidir. Demokrasi siyasal istikrarı pozitif yönlü etkilemekte ve demokratik unsurların artması siyasal istikrarın artmasına neden olmaktadır. Siyasal istikrar ve nüfus arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. İlişkinin yönü pozitif olmakla beraber p değeri 0.05 ve 0.10 arasında konumlanmaktadır. Ekvatora uzak ülkelerde siyasal istikrarın daha iyi bir düzeyde olduğu söylenebilir. Yani ekvatora uzaklık siyasal istikrar açısından pozitif yönlü bir etki ortaya çıkarmaktadır. Dinin siyasal istikrarla anlamlı bir ilişkisi bulunmamasına rağmen ilişkinin Hristiyanlığın benimsendiği ülkelerde negatif, Müslümanlığın benimsendiği ülkelerde pozitif yönlü bir eğilimde olduğu söylenebilir.

Düzenlemelerin kalitesi açısından hükümet şekilleriyle düzenlemelerin kalitesi anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Yani parlamenter sistem uygulamalarına doğru yöneliş düzenlemelerin kalitesinin artmasını sağlayacaktır. İngiliz köken, demokrasi, ekonomik gelişmişlik ve ekvatora uzaklık düzenlemelerin kalitesiyle pozitif yönlü anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Bu değişkenlerdeki yükseliş veya düşüş düzenlemelerin kalitesinde aynı yönlü bir etki yapacaktır. Nüfusun düzenlemelerin kalitesiyle pozitif yönlü anlamsız bir ilişkisi bulunmaktadır. Dinin düzenlemelerin kalitesiyle negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki Hristiyanlıkta anlamlılık gösterirken Müslümanlıkta anlamlılık

göstermemektedir. Yani Hristiyanlıktaki bir birim artış düzenlemelerin kalitesinde aynı oranda bir düşüşe sebep olacaktır.

Hükümet sistemleriyle hukukun üstünlüğü pozitif yönlü anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Diğer boyutlarda olduğu gibi parlamenter sistem uygulamaları başkanlık sistemi uygulamalarına nazaran daha iyidir. Hukukun üstünlüğü, İngiliz köken, demokrasi, ekonomik gelişmişlik, nüfus ve ekvatora uzaklıkla pozitif yönlü anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Bu değişkenlerdeki değişim doğru orantılı olarak hukukun üstünlüğünü arttırmaktadır. Hukukun üstünlüğüyle Hristiyanlık negatif yönlü anlamlı bir ilişki içerisindedir. Yani Hristiyanlık hukukun üstünlüğü ilkesinde geriletici bir etkiye sahiptir. Müslümanlıkta ise pozitif yönlü anlamsız bir ilişki bulunmaktadır. Bu şu anlama gelir; Müslümanlıkla hukukun üstünlüğü arasında bir anlamlılık olsaydı Müslümanlıktaki artış hukukun üstünlüğünü de arttıracaktır.

Parlamenter sistem ve ifade özgürlüğü arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. İngiliz köken, demokrasi ve ekonomik gelişmişlik ifade özgürlüğüyle anlamlı bir ilişki içerisindedir. Nüfus ve ifade özgürlüğü arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Yani nüfus ifade özgürlüğü üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Hristiyanlığın pratik düzeydeki uygulamaları ifade özgürlüğüyle pozitif yönlü anlamlı bir ilişkiye sahipken Müslümanlığın pratik düzeydeki uygulamaları ifade özgürlüğüyle pozitif yönlü anlamsız bir ilişkiye sahiptir. Yani Hristiyanlığın modern dünyadaki uygulamaları ifade özgürlüğünü arttırıcı bir etkiye sahiptir.



Şekil 1: Hükümet Sistemlerinin Yönetim Boyutlarına Göre Ortalama Değerler Bağlamında İlk ve Son Sıraları

#### IV.Sonuç ve Tartışma

Çalışmada, 1996-2014 döneminde 116 ülke için yönetimin boyutlarıyla hükümet sistemleri, İngiliz köken, nüfus, ekvatora uzaklık, demokrasi, GSYH ve din arasında bir ilişkinin var olup olmadığı varsa bu ilişkinin yönünün ne olduğu incelenmiştir.

Başkanlık sistemi ve parlamenter sistemin teorideki güçlü veya zayıf yanları araştırma bulguları ışığında değerlendirildiğinde teoriyle pratik arasında çelişki olduğu ortaya çıkmıştır. Teoride hükümet etkinliği ve siyasal istikrar başkanlık sisteminin güçlü yanları, hükümet etkinliği ve siyasal istikrarın sağlanamaması ise parlamenter sistemin zayıf yanları olarak görülmektedir. Çalışmada böyle bir genellemenin yapılamayacağı da ortaya çıkmıştır.

Hükümet etkinliği ve siyasal istikrar araştırma bulgularına göre değerlendirildiğinde hükümet etkinliği kriterinin parlamenter sistemi uygulamalarına yaklaştıkça arttığı görülmektedir. Bu noktada hükümet etkinliğinin nasıl tanımlandığı önemli bir role sahiptir. Başkanlık sisteminde hızlı karar alabilmeyi bir avantaj olarak sıralayanlar etkinlik ölçütü olarak sadece kısa sürede karar alabilmeyi ele almaktadırlar. Ancak etkin bir hükümetin sahip olması gereken özellikler sadece hızlı karar alabilme kapasitesiyle sınırlanamaz. Çalışmada yaptığımız tanım gereğince hükümet etkinliği devletin her türlü altyapı sistemini işler duruma getirebilmesi, kamu politikalarının etkinliğini arttıracak faaliyetleri ortaya koyabilmesi ve kamu politikalarının siyasi kapışma alanına çevirmesi gibi unsurları kapsamaktadır. Bu bağlamda hükümet etkinliği ele alındığında parlamenter sistemin uygulandığı ülkelerde bu değişkenin daha başarılı olduğu görülmektedir.

Yaygın düşünce siyasal istikrar ve hükümet sistemleri arasında zorunlu bir ilişkinin olduğu yönündedir. Özellikle bazı yazarlar başkanlık sisteminin kendi başına siyasal istikrarı temin ettiği iddiasını taşımaktadırlar. Ancak araştırma bulgularına göre, başkanlık sistemi uygulanan ülkelerde siyasal istikrarın diğer hükümet sistemlerini uygulayan ülkelere göre daha düşük sonuçları netice verdiği görülmektedir. Kanaatimizce siyasal istikrarın tanımlanış şekli böyle bir iddianın ortaya atılmasında etkili olmuştur. Genelde dar anlamıyla siyasal istikrar, seçimlerin hemen ardından devleti işleten mekanizmanın yani yürütmenin hızlı bir şekilde işbaşına gelmesi ve aralıksız görev yapması olarak tanımlanmaktadır. Ancak çalışmada siyasal istikrar çeşitli boyutlarla ele alınmış ve hükümetin belirli bir dönem içinde kendine biçilen rolü oynaması olarak tanımlanmıştır. Ayrıca dışsal ve içsel unsurların hükümet görevlilerini ve iç yatırımcıları rahatsız edip etmediği, hükümetin vaat ettiği politikaları gerçekleştirebilmesi ve üstlenmiş olduğu görevi devam ettirebilme kapasitesine sahip olup olmaması gibi konular siyasal istikrarın belirleyici unsurlarını oluşturmaktadır. Siyasal istikrar bu çerçevede ele alındığında sonuçlar daha anlamlı hale gelecektir.



Tablo 1’de görüldüğü gibi parlamenter sistem uygulamalarına doğru yöneliş yönetim boyutlarında olumlu bir etki yaparken başkanlık sistemi uygulamaları tersi sonuç vermektedir. Burada altını çizmemiz gereken husus bu sonuçların söz konusu sistemlerden herhangi birini uygulayan ülkelerin verilerinden elde edildiğidir. Çünkü şekil 1’ de görüldüğü gibi hem parlamenter hem başkanlık hem de yarı-başkanlık sistemi uygulamaları en yüksek düzeyde temsil edildikleri ülke puanları bakımından birbirlerine yakın bir seviyededir. Ancak parlamenter ve yarı başkanlık uygulamaları başkanlık sistemi uygulamalarına nazaran daha yüksek bir puana sahiptirler. Örneğin, ifade özgürlüğü açısından başkanlık sisteminde en yüksek puana sahip olan Amerika Birleşik Devletleri 84.45 gibi bir değere sahipken yarı başkanlık sisteminde İsviçre 98.19 ve parlamenter sistemde Norveç 99.15 değerine sahiptir. Buna mukabil ifade özgürlüğünde en düşük değere sahip ülkeler yine başkanlık sistemindedir. Ancak yolsuzlukla mücadele, hukukun üstünlüğü, hükümet etkinliği ve düzenlemelerin kalitesi bakımından tüm hükümet sistemi uygulamalarının en yüksek puanları 90 ile 100 arasında değerler almaktadırlar. Buradan şu sonucu çıkarmak mümkündür; uygulanan sistem ne olursa olsun yönetim boyutları her sistemde yüksek değerler alabilir. Bu yüzden hangi sistemin uygulandığı çok önemli olmamakla beraber hükümet sistemleri çeşitli unsurların katkılarıyla iyi bir yönetim için kendilerini geliştirme kapasitesine sahiptir.

#### Kaynaklar

- Akın, İ. F. (2013). *Devlet Doktrinleri*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Aktaş, H. E. (2016). Hükümet Sistemlerinin Tıkanma Noktaları ve Alternatif Çözüm Yolları. *Kırkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1).
- Apaza, C. R. (2009). Measuring Governance and Corruption Through The Worldwide Governance Indicators: Critiques, Responses, and Ongoing Scholarly Discussion. *PS: Political Science & Politics*, 42(01), 139-143.
- Aristoteles. (1999). *Politics: Translated by Benjamin Jowett*: Batoche Books.
- Arslan, R. (2001). *Siyasi Sistem Önerisi: Türkiye Tipi Başkanlık Sistemi*. Bursa: Vipaş Yayını.
- Arslan, R. (2009). *Kuvvetler Ayrılığı Teorisi ve Uygulamalı Örnekleri*. Bursa: Dora Yayınları.
- Ataöv, T. (2011). *Federasyon Başkanlık Yarı Başkanlık*. İstanbul: Destek Medya Prodüksiyon&Yayınevi.
- Aydın, A. H., & Aliyev, P. (2013). “Yarı-Başkanlık Sistemi ve Fransa Örneği”, Başkanlık Sistemi ve Türkiye., *Alfa Aktüel*.
- Bayar, Y. (1994). Siyasal Otoriteye Halk Onayının Yitirilmesinin Sonuçları. *Amme idaresi Dergisi*, 27(1), 129-144.
- Botero, J. C. (2015). *World Justice Project: Rule of Law Index*. Retrieved from Washington:

- Clausen, B., Kraay, A., & Nyiri, Z. (2011). Corruption and Confidence in Public Institutions: Evidence From A Global Survey. *The World Bank Economic Review*, 25(2), 212-249.
- Cox, G. W., & McCubbins, M. D. (1997). Political Structure and Economic Policy: The Institutional Determinants of Policy Outcomes. *Available at SSRN 1009999*.
- Çam, E. (2000). *Çağdaş Devlet Sistemleri*: Der Yayınları.
- Demir, F. (1998). *Demokrasilerde Hükümet Sistemleri ve Başkanlık Hükümeti Rejimi*.
- Dunbay, S. (2012). 23 Temmuz 2008 Tarihli Anayasa Reformu Işığında Fransa'daki Yarı Başkanlık Sistemi. *ANKARA BAROSUDERGİSİ*, 70(3).
- Duverger, M. (1980). A New Political System Model: Semi-Presidential Government. *European Journal of Political Research*, 8(2), 165-187.
- Duverger, M. (1986). *Siyasal Rejimler* (T. Tunçdoğan, Trans.). İstanbul: Sosyal Yayınlar.
- Elgie, R. (1999). *Semi-presidentialism in Europe*: Oxford University Press.
- Elgie, R. (2008). *Semi-Presidentialism: An Increasingly Common Constitutional Choice*: Institute of Political Science, Academia Sinica.
- Erdoğan, M. (2005). *Anayasal Demokrasi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Gerring, J., & Thacker, S. C. (2004). Political Institutions and Corruption: The Role Of Unitarism and Parliamentarism. *British Journal of Political Science*, 34(02), 295-330.
- Gerring, J., Thacker, S. C., & Moreno, C. (2009). Are Parliamentary Systems Better? *Comparative Political Studies*, 42(3).
- Gözler, K. (2000). *Cumhurbaşkanı-Hükümet Çatışması: Cumhurbaşkanı Kararnameleri İmzalamayı Reddedebilir Mi?* Bursa: Ekin Kitabevi.
- Gözler, K. (2013). *Anayasa Hukukuna Giriş: Genel Esaslar ve Türk Anayasa Hukuku*: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Gözler, K. (2015). *Anayasa Hukukunun Genel Esasları*. Bursa: Ekin Basım Yayım Dağıtım.
- Kahraman, M. (2012). Hükümet Sistemi Tartışmaları Bağlamında Başkanlık Ya Da Yarı-Başkanlık Sistemlerinin Türkiye'de Uygulanabilirliği. *Mustafa Kemal University Journal of social Sciences İnstitute*, 9(18), 431-457.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2007). Worldwide Governance Indicators Project: Answering The Critics. *World Bank Policy Research Working Paper*(4149).
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2009). Governance Matters Viii: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996-2008. *World bank policy research working paper*(4978).

- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). Response To 'What Do The Worldwide Governance Indicators Measure&Quest;'. *European Journal of Development Research*, 22(1), 55-58.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(02), 220-246.
- Kuzu, B. (2011). *Her Yönü ile Başkanlık Sistemi*. İstanbul: Babiali Kültür Yayıncılığı.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The Quality of Government. *Journal of Law, Economics, and organization*, 15(1), 222-279.
- Langbein, L., & Knack, S. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Six, One, Or None? *The Journal of Development Studies*, 46(2), 350-370.
- Lawrence, C. N. (2000). Regime Stability and Presidential Government: The Legacy of Authoritarian Rule. *SPSA Conference*.
- Lijphart, A. (2000). *Çağdaş Demokrasiler : Yirmibir Ülkede Çoğunlukçu ve Oydışmacı Yönetim Örüntüleri*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Linz, J. J. (1985). *Presidential or Parliamentary Democracy: Does It Make A Difference?* : Paper prepared for the project, "The Role of Political Parties in the Return to Democracy in the Southern Cone," sponsored by the Latin American Program of the Woodrow Wilson International Center for Scholars, and the World Peace Foundation.
- Loewenstein, K. (1949). The Presidency Outside the United States: A Study in Comparative Political Institutions. *The Journal of Politics*, 11(3), 447-496.
- Mangu, A. M. B. (2009). *Separation of Powers, Independence of the Judiciary, and Good Governance in African Union Member States*. Paper presented at the Paper for the Annual Meeting of the African Network of Constitutional Lawyers, Cape Town, South Africa.
- Marshall, M. G., Gurr, T. R., & Jaggers, K. (2016). Polity IV Project; Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2015. *Center for Systemic Peace*.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712. doi:10.2307/2946696
- MCC. (2016). [www.mcc.gov/who-we-fund/indicator/government-effectiveness-indicator#fn-4-a](http://www.mcc.gov/who-we-fund/indicator/government-effectiveness-indicator#fn-4-a).
- Okşar, M. (2011). Yarı Başkanlık Hükümet Sistemi Üzerine Bir İnceleme: Fransa ve Litvanya Modelleri. *TAAD*, 2(7).
- Özbudun, E. (1993). *Demokrasiye Geçiş Sürecinde Anayasa Yapımı: Bilgi Yayınevi*.
- Polater, Y. Z. (2014). Modern Hükümet Sistemlerinden Yarı-Başkanlık Sistemi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, 4(4).

- Samuels, D. S. (2007). Separation of powers. In S. C. Stokes (Ed.), *The Oxford Handbook Of Comparative Politics*: Oxford University Press,.
- Sartori, G. (1997). *Karşılaştırmalı Anayasa Mühendisliği: Yapılar Özendiriciler ve Sonuçlar Üzerine Bir İnceleme*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Schlager, N., Weisblatt, J., & Perez, O. J. (Eds.). (2006). *World Encyclopedia of Political Systems and Parties* (Fourth Edition ed.): Facts On File Library of World History.
- Shugart, M. S., & Carey, J. M. (1992). *Presidents and Assemblies: Constitutional Design and Electoral Dynamics*: Cambridge University Press.
- Siaroff, A. (2003). Comparative presidencies: The inadequacy of the presidential, semi-presidential and parliamentary distinction. *European journal of political research*, 42(3), 287-312.
- Stein, R. (2009). Rule of Law: What Does It Mean. *MINN. J. INT.L L.* 293, 296-97, 18, 293.
- Teziç, E. (2005). *Anayasa Hukuku (Genel Esaslar)*. İstanbul: Beta.
- Tunaya, T. Z. (1980). *Siyasal Kurumlar ve Anayasa Hukuku*. İstanbul: İstanbul Üniv.
- Turhan, M. (1989). *Hükümet Sistemleri ve 1982 Anayasası*. Diyarbakır: DUHF Yayınları.
- Uluşahin, N. (1999). *Anayasal Bir Tercih Olarak Başkanlık Sistemi*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- WB. (2007). *A Decade of Measuring The Quality of Governance: Annual Indicators and Underlying Data*.
- Wilson, W. (1885). *Congressional Government: A Study in American Politics*: Houghton, Mifflin.
- Yazici, S. (2002). *Başkanlık ve Yarıbaşkanlık Sistemleri, Türkiye İçin Bir Değerlendirme*: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Yaşar, G. (1987). Karşılaştırmalı Siyasal Sistemler. *Beta Yayıncılık, İstanbul*.
- Yüksel, S. (2015). Hükümet Sistemi Değişikliği Tartışmalarına Dair Anayasal Değerlendirme: Başkanlık Sistemindeki ve Parlamenter Sistemdeki Kurumsal Değişkenler. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 74(2), 135-169.

**ARAŞTIRMA GELİŞTİRME (AR-GE) GİDERLERİNİN FAALİYET SONUÇLARINA VE PİYASA DEĞERİNE ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ İLE BORSA İSTANBUL UYGULAMASI**

**Gülsün İŞSEVEROĞLU\***  
**Ümit GÜCENME GENÇOĞLU\*\***

**Alınış Tarihi: 28 Şubat 2018**

**Kabul Tarihi: 18 Mayıs 2018**

**Öz:** Sürdürülebilir ekonomik büyümenin temeli, üretim sürecinde yeni teknolojilerin kullanılmasına dayanmaktadır. Bu nedenle işletmeler, yeni ürün ve üretim süreçlerine yönelik faaliyetlerde bulunmak için, araştırma-geliştirme harcamaları yapmaktadır. Araştırma ve geliştirme harcamaları, işletmelerin verimliliği, maliyetleri, karlılıkları ve piyasa değeri üzerinde etkili olduğundan stratejik karar niteliği taşımaktadır.

Çalışmada araştırma geliştirme yatırımları ile faaliyet sonuçları ve piyasa değeri arasındaki ilişki panel veri teknikleri kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz için Eviews paket programı kullanılmıştır. Öncelikle, modelde kullanılacak olan serilerin “birim kök testleri” yapılmıştır. Bu serilerin durağan olup olmadığı incelenmiş ve serilerin durağan olduğu belirlenmiştir. Çalışmada Hausman testi sabit etki ve rassal etkili regresyon modelleri elde edilmiştir. Hausman testi ile regresyon modeli oluşturulurken en yüksek açıklama gücüne sahip model sabit etkiler modeli olarak tespit edilmiştir. Elde edilen istatistikî sonuçlar doğrultusunda modelin % 83 açıklama gücünün bulunduğu ve dönem net karı üzerinde Ar-Ge harcamalarının etkili bir enstrüman olduğunu söylemek mümkündür.

**Anahtar Kelimeler:** Araştırma-Geliştirme, TMS 38, Panel Veri Analizi

**THE EFFECT OF RESEARCH DEVELOPMENT (R&D) EXPENDITURES ON THE OPERATING RESULTS AND MARKET VALUES: ISTANBUL STOCK EXCHANGE APPLICATION WITH PANEL DATA ANALYSIS**

**ABSTRACT:** The basis for sustainable economic growth is based on the use of new technologies in the production process. For this reason, enterprises are making research and development expenditures to carry out activities for new products and production processes. Research and development expenditure is a strategic decision as it affects the productivity, costs, profitability and market value of the enterprises.

The relationship between research and development investments in the study and the results of activities and market value was analyzed using panel data techniques. Eviews package program is used for analysis. First, "unit root tests" of the series to be used in the model have been made. Whether these series are stationary or not is examined and it is determined that the series are stationary. In the study, the Hausman test has obtained constant and random effective regression models. When the Hausman test was used to construct a regression model, it was determined that the model with the highest explanation power was the fixed effect model. Based on statistical results, it is possible to say that the

\* Doç. Dr., Uludağ Üniversitesi, Mustafakemalpaşa MYO, Muhasebe ve Finans Bölümü

\*\* Prof. Dr., Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

*model has %83 explanation power and research and development expenditures are an effective instrument on period net profit.*

**Keywords:** *Research and Development, Turkish Accounting Standards 38, Panel Data Analysis*

## I. Giriş

Ülkelerin ve işletmelerin doğrudan gelişmesinde ve rekabet gücünün artırılmasında en büyük itici güçlerden biri araştırma ve geliştirme ( Ar-Ge) faaliyetleridir. Ar-Ge yatırımları riskli, tahmin edilemeyen ve uzun dönemli etkilere sahiptir. Ar-Ge ile bilim ve teknolojinin gelişmesini sağlayacak yeni bilgilerin elde edilmesi, yapılacak yatırımları artırabilir ve işletmeye yatırım yapanlar, bu artışları olumlu bir biçimde yorumlayacaklardır.

Ar-Ge yatırımları, işletmelerin uzun vadeli büyümesine katkıda bulunan maddi olmayan yatırımlardır. Bir işletmenin piyasa değeri, maddi ve maddi olmayan duran varlıkların bugünkü değerini de yansıtmaktadır. Başarılı Ar-Ge yatırımı, yeni bir ürün veya hizmetle sonuçlanarak işletmeyi diğer işletmelerden ayırt etmeyi sağlar. Bir çok çalışmada, Ar-Ge ve hisse senedi getirileri arasında pozitif bir ilişki olduğu belirtilmektedir (Ho vd., 2005:1-14).

Ar-Ge projelerinin sonuçları konusunda belirsizlikler bulunduğundan, yatırımcılar bu projelerin değerini tahmin edemez (Pandit vd., 2011: 121-144). Ancak, Fama'nın (1970) ifade ettiği gibi, Ar-Ge faaliyetlerinden elde edilecek kazanımların farkına vardıklarında yatırımcılar hemen tepki gösterirler ve bu tepki hisse senedi fiyatlarına yansır (Fama,1970: 383-417).

Ülkemiz mevzuatında Ar-Ge ile ilgili düzenlemeler, Kurumlar Vergisi Kanunu ve Gelir Vergisi Kanunları ile 03/04/2007 tarihli Kurumlar Vergisi Kanunu 1 no.lu Tebliğ, 01.04.2008 tarihinde yürürlüğe giren 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun'da yer almaktadır. 26 Şubat 2016 tarihinde yayımlanan 6676 sayılı "Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile de aynı mahiyetteki destek ve teşviklerden sadece birinin seçilmesi, böylece mükerrer indirim uygulaması engellenmesine yönelik düzenlemeler getirilmiştir. İşletmelerin bir "Ar-Ge Departmanı" oluşturmaları koşulu ile Ar-Ge harcamalarının tamamı kurumlar vergisi matrahında ve ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır. (İldır, 2016:10) 5746 sayılı Ar-Ge Kanunu ise, Ar-Ge indirimi yanında Ar-Ge personeline yönelik teşvikleri içermektedir. 5520 Sayılı Kurumlar vergisi Kanunu'na ve 5746 Sayılı Ar-Ge Kanunu'na göre, Ar-Ge ve yenilik harcamalarının, işletmelerin diğer üretim faaliyetlerine ilişkin harcamalarından ayrıştırılarak, Ar-Ge indiriminin doğru hesaplanmasına imkân verecek şekilde muhasebeleştirilmesi zorunludur. 1 Nolu KVK Genel Tebliğinde mükelleflerin hesap dönemi içerisinde gayrimaddi hakka yönelik yaptıkları araştırma ve geliştirme harcamalarının tamamını aktifleştirmek zorunda oldukları belirtilmiştir. Aktifleştirme işlemine söz konusu projenin tamamlandığı tarihe

kadar devam edilmesi gerekmektedir. Proje olumlu veya olumsuz sona ermeden yapılan harcamalar üzerinden amortisman hesaplanmamalıdır. Proje sonucu ortaya bir gayrimaddi hak doğması halinde, aktifleştirilmesi gereken bu tutar, amortisman yoluyla itfa edilmelidir.

Ülkemizde Ar-Ge harcamalarının muhasebesine yönelik düzenlemeler ayrıca, Tekdüzen Muhasebe Sistemi içinde ve Uluslararası Muhasebe Standartları paralelindeki Türkiye Muhasebe Standardı 38 “Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı” ile 29.07.2017 tarihli “Büyük ve Orta Ölçekli İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı-BOBİ FRS” içinde yer almaktadır. Tekdüzen Hesap Planına göre; “Araştırma ve geliştirme giderleri yeni bir ürün veya ileri bir teknoloji geliştirmek için yapılan araştırma giderleri ile araştırma sonuçlarının yeni ürünler, varlıklar, üretim yöntemleri, sistemler veya hizmetler için projeye dönüştürülmesinde katılan geliştirme giderlerinden oluşur. Bu giderlerin aktifleştirilmesi zorunlu değildir.” Buna göre; Tekdüzen Muhasebe Sistemi’nde, araştırma ve geliştirme giderleri arasında ayırım yapılmaksızın dönem gideri olarak gelir tablosunda veya aktifleştirilerek bilançoda raporlanabilmektedir. Ar-Ge giderleri yapıldığı dönemde gelir tablosunda raporlanacaksa, araştırma ve geliştirme faaliyeti ile ilgili giderler 7/A seçeneğinde 750 Araştırma ve Geliştirme giderleri hesabına kaydedilir. Raporlama dönemlerinde “751 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Yansıtma” hesabı ile sonuç hesaplarından “630 Araştırma ve Geliştirme Giderleri” hesabına devredilir. Ar-Ge giderlerinin aktifleştirilmesi halinde 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı’nın borcuna kaydedilir ve 5 yıl içinde eşit taksitlerle itfa edilerek yok edilir.

TMS 38’e göre, araştırma maliyetleri hiçbir şekilde aktifleştirilmez, gider yazılır. Geliştirme maliyetleri, belirli şartlar altında aktifleştirilir. Bu nedenle araştırma ve geliştirme kavramlarının ayırımı ve tespiti çok önemlidir. TMS 38 “Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı”na göre; “araştırma”, yeni bir bilimsel yada teknik bir bilgi ve anlayış kazanma amacıyla üstlenilen özgün ve planlı incelemelerdir. “Geliştirme” ise ticari üretim ya da kullanıma başlamadan önce, yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş malzeme, aygıt, ürün, süreç, sistem ya da hizmetlerin üretim planı veya tasarımında araştırma sonuçları ya da diğer bilgilerin uygulanması faaliyetleridir. BOBİ FRS 14. bölüm düzenlemelerine göre de, araştırma safhasında yapılan harcamalar aktifleştirilmez, gerçekleştiğinde gider olarak kâr veya zarara yansıtılır. Geliştirme; ticari üretime ya da kullanıma başlamadan önce, araştırma sonuçlarının ya da diğer bilgilerin, yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş malzeme, cihaz, ürün, süreç, sistem ya da hizmetlerin üretiminin planlanmasında veya tasarımında uygulanmasıdır ve 14. bölüm madde 17’deki şartları sağlayan geliştirme harcamaları maddi olmayan duran varlık olarak aktifleştirilir.

Ülkemizde sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde faaliyette bulunan ve bağımsız muhasebe denetimine tabi olan işletmeler Ar-Ge harcamalarını TMS 38'e göre, sermaye piyasasında faaliyette bulunmayan ancak bağımsız muhasebe denetimine tabi olan işletmeler ise Ar-Ge harcamalarını BOBİ FRS'ye göre raporlamak zorundadır.

Muhasebe standartlarına göre raporlar genellikle, Tekdüzen Muhasebe Sistemi içinde gerçekleştirilen yasal kayıtlardan dönüşüm işlemleri yapılarak hazırlanmaktadır. Bu dönüşüm işlemleri sırasında işletmelerin ayırt edilmesi güç olan Ar- Ge harcamalarını uymak zorunda oldukları düzenleme kapsamında doğru olarak raporlaması gerekmektedir (Fidancı, 2017:87) Raporlamanın doğru yapılması, işletmenin varlık yapısının ve dönem kârının doğru bir şekilde görülmesini sağlamakta ve işletmenin piyasa değerini etkilemektedir.

Bir işletmenin üretim potansiyelinin, verimliliğin artmasına, maliyetlerinin düşmesine önemli katkıda bulunarak değişime neden olan araştırma geliştirme çalışmaları harcamalarının dönem karını, satış hasılatını ve bununla birlikte piyasa değerini nasıl etkileyeceğini araştırmak bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Bu amaçla Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren ve teknolojik yatırımların ağırlıkta olduğu sekiz sektörden Muhasebe Standartlarına göre raporlama yapan 97 işletme verisi incelenmiş, bunlardan 49 işletmenin Ar-Ge harcamaları yapmadığı yada bir iki yıl çok düşük düzeyde harcama yaptıkları belirlenmiş, bu nedenle kalan 48 işletmeye ait 2007-20016 dönemi yıllık verileri kullanarak Ar-Ge yatırımlarının araştırma geliştirme yatırımları ile satış hasılatı, şirket karlılığı, piyasa değeri arasındaki ilişki Panel Veri Analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Bu amaçla, sabit ve rassal etkiler modelleri çerçevesinde yapılan tahminlerin geçerliliği, Hausman testleri ile sınanarak kullanılacak model belirlenmiştir.

## **II. Literatür**

Yüksek teknoloji ürünlerin daha fazla katma değer yaratması, yeni teknik bilginin kullanılması ile üretimin maliyeti ve değeri arasındaki farkın büyümesi nedeniyle stratejik karar niteliğinde olan Ar-Ge yatırımlarının önemi, tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de oldukça geniş bir ilgi görmekte ve literatür çalışmalarına konu olmaktadır.

Ar-Ge harcamaları, pazarlama ile birlikte işletmelerin temel fonksiyonlarından biri haline gelmiştir. Yapılan çalışmalarda, Ar-Ge yatırımlarının, işletmelerin gelecekteki piyasa performansı ve faaliyet seviyesiyle pozitif ilişkili bir faktör olduğuna dair güçlü kanıtlar bulunmaktadır (Penman ve Zhang, 2002: 237-264).

Manjon ve Merino (2012) yaptıkları çalışmada, büyüme üzerinde ana faktörlerden biri olan Ar-Ge yatırımları ile işletme büyüklüğü arasında ilişki, dinamik panel tahmin yöntemlerinden biri olan Genelleştirilmiş Momentler Metodunun (Generalized Methods of Moments-GMM) sistem versiyonu ile analiz edilmiştir. Avrupa'da faaliyet gösteren 754 işletmenin, 2003- 2007 yılları



arasındaki verileri ile yaptıkları çalışmada, Ar-Ge yoğunluğu ile satışlarının büyüklüğü arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca, çalışmada teknoloji işletmelerinin daha yüksek büyüme gösterdiği, durgunluk yaşandığı dönemlerde bile teknoloji işletmelerinin Ar-Ge yatırımlarına devam etmeleri gerektiğine destekleyen sonuçlar bulunmaktadır (Manjon ve Merino,2012:1084-1092)

Demirel ve Mazzucato, New York piyasasından aldıkları veriler ile 1950-2003 yılları arasında faaliyet gösteren 256 ilaç işletmesini kapsayan çalışmada, satışların büyüklüğü ve Ar-Ge arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Öncelikle, ilaç endüstrisinde büyüklük ölçütlerine göre işletmelerin dağılımı ve işletme büyüme dinamikleri belirlenmiştir. İşletme büyüklük göstergesi olarak, satışların büyüklüğü ve çalışan sayısı alınmış ancak, çalışan sayısı sadece işletmeleri büyük işletmeler ve küçük işletmeler olarak ayırt etmede kullanırken, satışların büyüklüğü regresyon analizinde esas alınmıştır. İşletmelerin büyüklük ölçütlerinin ve yenilikçi yaklaşımlarının nasıl değiştiği ve bu değişimin işletmeler arasında büyüme farklılıklarına nasıl yol açtığı ile ilgili çalışmada, özellikle 1980 den sonra küçük ölçekteki işletmeler patentleme çalışmalarına süreklilik kazandırmaları sayesinde, büyük işletmelerden daha hızlı büyüme avantajı yakaladıkları belirlenmiştir (Demirel ve Mazzucato, 2012: 1053–1066).

Chambers,Jennings ve Thompson yaptıkları çalışmada (2002), İngiltere ve Amerika'daki işletme raporlarını incelemişler, İngiltere firmalarının %30'nun, Amerikan işletmelerinin %50'sinden fazlasının Ar-Ge yatırımları yaptıklarını tespit etmişlerdir. Üstelik İngiltere' deki harcamalar ağırlıklı olarak büyük işletmelerde yoğunlaşmış ve çalışma yapılan dönemde Ar-Ge faaliyetleri önemli bir artış göstermiştir. İngiltere'deki örnek işletmelerdeki Ar-Ge yatırımlarının 5135 milyon pound'dan başlayarak bu tutarının iki katını aşan miktarda (£11,351 million) artışlar tespit edilmiştir (Chambers vd., 2002: 133–158).

Anagnostopoulou ve Levis,1990-2003 döneminde, İngiltere hisse senedi piyasasında ve alternatif yatırım piyasasında (London Stock Exchange and the Alternative Investment Market) mali sektörde yer almayan firmaların bir örneğini kullanmıştır. Çalışmada büyümenin sürdürülebilirliği üzerinde Ar-Ge yatırımlarının etkisi incelenmiş, Ar-Ge ile satışların hacmi ve brüt gelir arasında kuvvetli pozitif bir ilişki olduğu kanıtlanmıştır. Önceki çalışmalarla tutarlı olarak United Kingdom için gelecekte satışların büyümesi üzerinde Ar-Ge yoğunluğunun kuvvetli bir etkisi olduğu, hisse senedi getirilerinin uzun soluklu sürdürülebilirliği sağladığı belirlenmiştir. Çalışmada, yüksek Ar-Ge yoğunluğuna sahip firmaların, düşük Ar-Ge yoğunluğu olan işletmelere göre daha yüksek getiri elde ettikleri ifade edilmektedir (Anagnostopoulou ve Levis, 2008: 293–320).

Oswald ve Zarowin çalışmalarında (2007), hem yöneticilerin hem de yatırımcıların kararlarına yönelik yeni bir yaklaşım sunmuş, Ar-Ge muhasebesindeki uygulamaların etkilerini incelemiştir. Muhasebe uygulamalarına yönelik iki denklemlerle bir sistem kullanılmıştır. İşletmelerin cari yıl gelirleri ile gelecekteki kazançları arasındaki ilişkiyi hesaplayarak, Ar-Ge harcamaları ile ilgili işletme kararlarının gelecekteki getirileri araştırılmış, gelecekteki muhtemel faydaları tespit edilirken, harcama oranından daha yüksek getirilerin elde edileceği belirlenmiştir (Oswald ve Zarowin, 2007: 703-726).

Chou ve Phan 2016 yılında yaptıkları çalışma ile, Tayvan'da kamu İşletmelerini incelemiştir. İşletmelerin büyük bölümünü, Tayvan piyasasındaki (TWSE) teknoloji işletmeleri ve yerel piyasanın gelişmesinde anahtar bir rol oynayan 7.499 yenilikçi işletme oluşturmaktadır. Tayvanlı işletmelerin yaptıkları Ar-Ge yatırımları, hiç yatırım yapmayan, düşük düzeyde yatırım yapan, orta düzeyde ve yüksek düzeyde yatırım yapan işletmeler olarak sınıflandırılmıştır. Çalışmada, 2008 global finansal krizin yaşandığı belirsiz bir çevrede, Ar-Ge yatırımlarının bilgi asimetrisi düzeyini nasıl etkileyeceği araştırılmıştır. Kriz dönemlerinde (2008-2011) Ar-Ge portföyüne sahip işletmelerin çok yüksek anormal getirilere sahipken, krizin olmadığı dönemde (2000-2007) Ar-Ge yatırımı olmayan işletmelerin yüksek anormal getirilere sahip olduğunu belirlemiştir (Chou ve Phan, 2016:7-18).

Roper tarafından yapılan bir çalışmada (1997), işletmelerin ürün inovasyonu; faaliyetler ve stratejiler üzerine yapılan uluslar arası anket verileri, Almanya, İrlanda ve İngiltere'de küçük işletmelerdeki ürün inovasyonu ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek için kullanılmıştır. Buna göre, her ülkede, yenilikçi küçük işletmelerin üretimi, yenilikçi olmayan işletmelere kıyasla önemli ölçüde daha hızlı bir şekilde büyümüştür. Almanya'da verimlilik artışını keskin bir şekilde artıran ancak istihdamı azaltacak ürün yenilik stratejisi sayesinde üretim artışı sağlanmıştır. İngiltere ve İrlandalı küçük işletmeler, istihdamda ve üretkenlikte yenilikçi davranışlarla ilişkili olarak daha dengeli bir yaklaşım benimsemiştir. Ürün yeniliğinin organizasyonunun karşılaştırılması, Almanya'daki küçük işletmelerin, İngiltere ve İrlandalı işletmelerden daha az pazar odaklı, daha az riskli ve daha resmi organize bir yaklaşım benimsediğini göstermektedir. İngiliz ve İrlandalı küçük işletmelerin karakteristik özellikleri ile ilgili olarak, daha geniş bir teknolojik değişim için katalizör olabileceği vurgulanmıştır. Bununla birlikte, yenilik yaratan Alman küçük işletmelerin büyük kısmı, Alman küçük işletme sektörünün daha etkili bir teknoloji transfer aracı olabileceğini öngörmektedir ( Roper, 1997: 523-537).

Belderbos, Carree ve Lokshin (2000), Hollanda’da iki büyük işletme üzerinde araştırma yapmışlar, Ar-Ge faaliyetlerinde rakipler, tedarikçiler, müşteriler, üniversiteler ve araştırma enstitüleri ile işbirliğinin işletme performansı üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Buna göre, rakip ve tedarikçiler ile işbirliği, işletmelerin üretkenlik performansını artırarak yeniliklere odaklanmasını sağlamaktadır. İşbirliğinin yeni ürün ve hizmetler ile emek verimliliği üzerinde olumlu etkisi analiz edilmiş, satışlardaki büyümeyi pozitif etkilediği ortaya konulmuştur (Belderbos., 2000: 1477-1492).

Gharbi, Sahut ve Teulon (2014), panel veri analizi ile Fransa’da yüksek teknoloji işletmeler için Ar-Ge yatırımlarının, hisse senedi değer değişimleri üzerindeki pozitif ilişkinin varlığını araştırmıştır ve daha önce araştırma yapılan Amerikan işletmeleri ile karşılaştırmıştır. Fransız işletmelerinin Amerikan işletmelerinde daha çok Ar-Ge ve kapasite artırıcı maliyetlere katlandıkları belirlenmiştir (Gharbi vd., 2014: 1-15).

Bu amaçla Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren ve teknolojik yatırımların ağırlıkta olduğu sekiz sektörden Muhasebe Standartlarına göre raporlama yapan 97 işletme verisi incelenmiş, bunlardan 49 işletmenin Ar-Ge harcamaları yapmadığı yada bir iki yıl çok düşük düzeyde harcama yaptıkları belirlenmiş, bu nedenle kalan 48 işletmeye ait 2007-2016 dönemi yıllık verileri kullanılarak Ar-Ge yatırımlarının araştırma geliştirme yatırımları ile satış hasılatı, şirket karlılığı, piyasa değeri arasındaki ilişki Panel Veri Analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Bu amaçla, sabit ve rassal etkiler modelleri çerçevesinde yapılan tahminlerin geçerliliği, Hausman testleri ile sınanarak kullanılacak model belirlenmiştir.

### **III. Araştırma**

#### *A. Araştırmanın Amacı ve Veri Seti*

Araştırmada Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren ve teknolojik yatırımların ağırlıkta olduğu işletmelerin Ar-Ge harcamalarının faaliyet sonuçları dolayısıyla, ekonomik performansları üzerindeki katkısının belirlenmesi amaçlanmıştır. Yabancı literatürde, Ar-Ge çalışmaları için tercih edilen sektörler dikkate alınarak teknolojik yatırımların ağırlıkta olduğu tablo 1’de yer alan sekiz sektör seçilmiş ve bu sektörlerdeki Muhasebe Standartlarına göre raporlama yapan 97 işletmenin 2007-2016 dönemlerine ait verisi toplanmıştır. Bu şirketlerden 48 şirketin Ar-Ge harcaması yaptığı, 49 şirketin ise Ar-Ge harcaması yapmadığı yada düzensiz aralıklarla yaptıkları belirlenmiş olduğundan bu şirketler analize dahil edilmemiştir. Araştırmada 48 işletmenin 10 yıllık verileri değerlendirilmiştir. Sektörler ve şirket sayıları Tablo 1 de yer almaktadır.

Tablo 1: Araştırma Konusu Sektörler ve Şirket Sayıları

Sektörler \ Şirketler	Toplam Şirket Sayısı	AR-GE Yapan Şirketler
Teknoloji	15	8
Elektrik-Gaz-Buhar	7	2
Kimya-Petrol	33	12
Ham Petrol-Doğal Gaz	1	1
Savunma Sanayi	1	1
Metalik Cevher Üretimi	2	1
Metal Ana Sanayi	14	6
Metal Eşya Araç ve Gereç Yapımı	24	17
Toplam	97	48

### B. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada kullanılan panel veri analizi, zaman boyutuna sahip yatay kesit serilerin kullanılarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemidir. Bu analizde zaman serileri ile kesit serileri bir araya getirilerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip veri seti oluşturulmaktadır. Yatay kesit verisi kullanılarak yapılan tahminlerde, sadece birimler arasındaki farklılıklar incelenebilirken, panel veri kullanılarak hem birimler, hem de zaman içerisinde meydana gelen farklılıklar birlikte incelenebilmektedir. Panel veri modeli eşitlikteki gibi ifade edilmektedir (Pazarlıoğlu ve Kiren, 2007:35-43).

$$Y_{it} = \beta_{lit} + \beta_{2it} X_{2it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + e_{it} \quad i=1, \dots, N \quad t=, \dots, T$$

Panel veri analizi, kesit ve zaman serisi gözlemlerini birleştirdiğinden araştırmacıya daha geniş bir veri seti ile çalışma imkanı sunar ve trend etkisini azaltır. Önemli güvenilirliğe sahip parametre tahminleri, daha yüksek serbestlik derecesi ve açıklayıcı değişkenler arasında daha az çoklu bağlantı (multicollinearity) sorunu oluşturur ve daha etkin ekonometrik tahminler elde edilmesini sağlar.

Çalışmada analize başlamadan önce panel verilerin durağan olup olmadıklarını anlamak için birim kök testi yapmak gerekmektedir. Zaman serilerinin analizlerinde yaygın olarak kullanılan birim kök testleri son yıllarda panel veri analizlerinde de ilgi görmektedir. Durağan olmayan serilerin kullanılması güvenilir olmayan sonuçların elde edilmesine ve sahte regresyon problemine neden olabileceğinden, bu problemle karşılaşmamak ve panel verilerin durağan olup olmadıklarını anlamak için birim kök testi yapmak ve durağan olmayan serilerin durağan hale getirilmesi gerekmektedir. Çalışmada değişkenlerin düzey değerlerine uygulanan Fisher odaklı ADF ve PP panel birim kök testi sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Model	ADF-FisherChi-square İstatistiği		PP-FisherChi-square Birim İstatistiği	
	t-istatistiği	Olasılık (p) değeri	t-istatistiği	*Olasılık (p) değeri
AR-GE	-7.693454	0.0000	-8.453395	0.0000
ARGEYOG	-9.047039	0.0000	-12.06133	0.0000
DK	-6.795616	0.0000	-7.779442	0.0000
NS	-6.798095	0.0000	-7.395370	0.0000
HBK	-5.628049	0.0000	-6.798290	0.0000
Var	-6.607806	0.0000	-7.316553	0.0000
FK	-7.012959	0.0000	-7.818015	0.0000

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Tablo 2’de görüldüğü gibi, veri setinin durağanlığı için farklı panel birim kök testleri denenmiş ve serilerin düzey değerlerinin durağan olduğu belirlenmiştir.

### C. Panel Veri Modelleri ve Analiz Sonuçları

Ar-Ge harcamaları bir işletmenin maddi olmayan varlıklarına yatırım niteliğinde olduğundan çoğu çalışmada Ar-Ge yatırımları satışların veya toplam varlıkların yüzdesi olarak ölçülmektedir. (Wernerfelt, 1995:171-174) İşletmelerin Ar-Ge yatırımlarını göreceli olarak ölçmek için, Ar-Ge yoğunluğu kullanılmıştır. Bu çalışmalardan Hall ve Mairesse (1995) ve Lev ve Sougiannis (1996) araştırmalarında Ar-Ge yoğunluğunu net satışların bir yüzdesi olarak hesaplamışlardır. Literatürde yer alan çalışmalarda işletme büyüklüğü ile ilgili farklı hesaplamalar vardır. Wiwattanakantang (1999) Çağlayan (2006), Huang ve Song (2006) işletme büyüklüğünü, satışların doğal logaritmasını alarak hesaplamışlardır. Chambers, Jennings., Thompson (2002); Gönenç ve Arslan (2003); Goyal (2013) ise işletme büyüklüğünü ölçmek için varlıkların toplam defter değerinin doğal logaritmasını almışlardır.

Çalışmamızda büyüklük ölçüsü olarak varlıkların doğal logaritması, Ar-Ge yoğunluğu olarak net satışların yüzdesi alınmıştır. Hisse başına getiri çalışmamızda faaliyet raporlarından elde edilmiştir.

Modellerde aşağıda yer alan değişkenler kullanılmıştır.

Araştırma Geliştirme Giderleri (ARGE): Faaliyet raporunda yer alan Ar-Ge harcamalarıdır.

Dönem Net Karı (DNK): Faaliyet raporundan alınmıştır.

Net Satışlar (NS): Faaliyet raporundaki net satış hasılatını göstermektedir.

Faaliyet Karı (FOK): Faiz ve finansman giderleri ve gelirleri öncesi faaliyet karı

Hisse Başına Getiri ( HBG): Faaliyet raporundan elde edilmiştir.

Ar-Ge Yoğunluğu (ARGEYOG): Ar-Ge /Net satışlar

Büyüklik (VARLOG): Varlıklar toplamının doğal logaritması

i: İşletmeler

t:Zaman

Ayrıca literatürde özetlenen çalışmalar da dikkate alınarak iki model grubu oluşturulmuştur.

İlk model grubunda Ar-Ge bağımlı değişkendir. Bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi göstermek için dört model kurulmuştur ve bu modellerde bağımsız değişkenler; dönem net karı, net satışlar, faiz ve finansman giderleri öncesi faaliyet karı, hisse başına getiridir. Modellerin olasılık değeri (p) 0,05 den küçüktür. f istatistik değeri 0,05 den küçük ve açıklama gücü ise her birinde önemli kabul edilebilir düzeydedir.

$$Model 1: ARGE_{it} = \beta_0 + \beta_1 DNK_{it}$$

Modelin 1'in amacı, dönem net karındaki artışın Ar-Ge harcamalarına ne ölçüde yansıdığının belirlenmesidir. Dönem net karındaki bir birimlik artış, Ar-Ge harcamalarını 0,12 düzeyinde artırmaktadır.

Tablo 3: Model 1 Panel Veri Regresyon Sonuçları

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2850106.	1054434.	2.702973	0.0071
DNK	0.117488	0.006866	17.11195	0.0000
R-squared	0.379880	Mean dependent var		8154566.
Adjusted R-squared	0.378583	S.D. dependent var		28010454
S.E. of regression	22080647	Akaike info criterion		36.66246
Sum squared resid	2.33E+17	Schwarz criterion		36.67985
Log likelihood	-8796.990	Hannan-Quinn criter.		36.66930
F-statistic	292.8187	Durbin-Watson stat		0.426359
Prob(F-statistic)	0.000000			

$$\text{Model 2: } ARGE_{it} = \beta_0 + \beta_1 NS_{it}$$

Model 2, net satışların ar-ge harcamalarına katkısını belirlenmek için kurulmuş ve satışlardaki bir birimlik artışın ar-ge harcamalarını 0,011 artırdığı görülmüştür.

Tablo 4: Model 2 Panel Veri Regresyon Sonuçları

Dependent Variable: ARGE  
Method: Panel Least Squares  
Date: 12/24/17 Time: 11:32  
Sample: 2007 2016  
Periods included: 10  
Cross-sections included: 48  
Total panel (unbalanced) observations: 479

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-973935.7	899013.5	-1.083338	0.0092
NS	0.011109	0.000429	25.89728	0.0000
R-squared	0.584375	Mean dependent var		8171571.
Adjusted R-squared	0.583503	S.D. dependent var		28037258
S.E. of regression	18094279	Akaike info criterion		38.28428
Sum squared resid	1.58E+17	Schwarz criterion		38.28187
Log likelihood	-8883.289	Hannan-Quinn criter.		38.27110
F-statistic	670.6883	Durbin-Watson stat		0.274334
Prob(F-statistic)	0.000000			

$$\text{Model 3: } ARGE_{it} = \beta_0 + \beta_1 FÖK_{it}$$

Model 3'de faiz ve finansman giderleri öncesi faaliyet karındaki bir birimlik artış Ar-Ge harcamalarını 0,10 oranında artırmaktadır.

Tablo 5: Model 3 Panel Veri Regresyon Sonuçları

Dependent Variable: ARGE  
Method: Panel Least Squares  
Date: 12/24/17 Time: 11:51  
Sample: 2007 2016  
Periods included: 10  
Cross-sections included: 48  
Total panel (balanced) observations: 480

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1089470.	1116025.	0.976208	0.0296
FÖK	0.100588	0.008196	16.23012	0.0000
R-squared	0.355289	Mean dependent var		8154568.
Adjusted R-squared	0.353940	S.D. dependent var		28010454
S.E. of regression	22514208	Akaike info criterion		38.70135
Sum squared resid	2.42E+17	Schwarz criterion		38.71874
Log likelihood	-8808.324	Hannan-Quinn criter.		38.70819
F-statistic	283.4170	Durbin-Watson stat		0.353720
Prob(F-statistic)	0.000000			

$$\text{Model 4: } ARGE_{it} = \beta_0 + \beta_1 HBK_{it}$$

Araştırma geliştirme giderlerinin hisse başına getiriye açıklama gücü ise çok düşük 0.023 olarak bulunmuştur.

Tablo 6: Model 4 Panel Veri Regresyon Sonuçları

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.542475.	1.344301.	4.866823	0.0000
HBG	2.615841.	7.41004.5	3.530129	0.0005
R-squared	0.025408	Mean dependent var		8164460.
Adjusted R-squared	0.023369	S.D. dependent var		28007631
S.E. of regression	27678435	Akaike info criterion		37.11436
Sum squared resid	3.66E+17	Schwarz criterion		37.13175
Log likelihood	-8905.447	Hannan-Quinn criter.		37.12120
F-statistic	12.46181	Durbin-Watson stat		0.570521
Prob(F-statistic)	0.000006			

Ekonometrik çalışmalarda bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi tanımlamak ve derecesini hesaplamak için sıklıkla tercih edilen tahmin araçlarından birisi regresyon analizidir.

Çalışmada ikinci model grubu olarak dönem karı bağımlı değişken olarak alınırken Ar-ge harcamaları, ar-ge yoğunluğu ve varlıkların logaritması bağımsız değişken olarak alınmıştır. Modelde bağımsız değişkenlerdeki bir birimlik artışın karlılık üzerindeki etkisi değerlendirilerek modeller test edilmiş, sabit etki ve rastsal etkili regresyon modelleri elde edilmiştir.

48 şirketin 10 yıllık ve 480 gözlemin yer aldığı Panel Regresyon testinin yapıldığı çalışmada dinamik panel analizi kapsamında aşağıdaki gibi model 5 kurulmuştur.

Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge yoğunluğu ve firma büyüklüğünün dönem net karı üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla sabit ve rastsal etkili regresyon model tahminleri elde edilmiş ve yapılan tahminlerin geçerliliği Hausman testleri ile sınanarak kullanılacak model belirlenmiştir. Hausman testinde sabit etkili ve rastsal etkili modeller arasında seçim yapmak için  $H_0$  hipotezi kurulmuştur.

$$H_0 = \text{Bireysel etkiler rastsaldır.}$$

$$\text{Model 5: } DNKit = \beta_0 + \beta_1 (ARGE) + \beta_2 (ARGE YOGUNLUK) + \beta_3 BÜYÜKLÜK$$



Model 5'e göre Sabit etkili ve Rastsal etkili panel veri analizine ilişkin Hausman testi Tablo 7'de verilmiştir. Olasılık değerleri 0,05 den küçüktür. F-istatistiği olasılık değeri dikkate alındığında tüm değişkenlerin topluca istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 7: Model 5 Panel Veri Regresyon Sonuçları

Correlated Random Effects - Hausman Test				
Equation: Untitled				
Test cross-section random effects				
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.	
Cross-section random	18.848883	3	0.0003	
Cross-section random effects test comparisons:				
Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
ARGE	0.000000	0.010000	0.000000	0.4793
ARGEYOG	0.988855	1.428523	0.083477	0.1281
VARLOG	0.735989	0.858321	0.000895	0.0001
Cross-section random effects test equation:				
Dependent Variable: DNK				
Method: Panel Least Squares				
Date: 12/24/17 Time: 12:38				
Sample: 2007 2016				
Periods included: 10				
Cross-sections included: 48				
Total panel (balanced) observations: 480				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.875219	0.820762	2.284729	0.0228
ARGE	3.872-09	3.35E-09	1.152807	0.0496
ARGEYOG	0.988855	0.673882	1.467400	0.0430
VARLOG	0.735989	0.043616	1.287394	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.842030	Mean dependent var	15.80675	
Adjusted R-squared	0.823619	S.D. dependent var	2.514816	
S.E. of regression	1.056166	Akaike info criterion	3.047339	
Sum squared resid	478.5440	Schwarz criterion	3.450604	
Log likelihood	-880.3614	Hannan-Quinn criter.	3.221655	
F-statistic	45.73419	Durbin-Watson stat	1.502678	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sonuçlara göre, sabit ve rastsal etkili test istatistiği karşılaştırıldığında katsayılar farklı değer aldığından (örneğin; argeyog değerleri 0.988 ve 1.428)  $H_0$  hipotezi reddedilir. Diğer bir deyişle Hausman testine göre sabit etkili model kabul edilir.

Sabit etkili panel veri analizi sonucunda elde edilen modelin açıklama gücü olan  $R^2$ , %95 güven seviyesinde %83 olarak bulunmuştur. Olasılık değerleri 0.05 den küçük f istatistik değeri anlamlıdır. Bağımsız değişkenlere ait parametreler beklenen yönde ve pozitiftir.

$$DNK = 1.875 + 3.87 \text{arge} + 0.98 \text{argeyog} + 0.73 \text{varlog}$$

Örneğin; diğer bağımsız değişken değerlerini sabit tutmak kaydıyla Ar-Ge deki bir birimlik artış dönem net karını 3,87 birim artırmaktadır. Satışların yüzdesi olarak hesaplanan Ar-Ge yoğunluğundaki bir birimlik artış dönem karını 0,98 artırmaktadır. Varlıklardaki bir birimlik artış dönem karını 0,73 değerinde artırmaktadır.

Modelin negatif veya pozitif otokorelasyona sahip olup olmadığını anlamak için “durbin-watson” değerine de bakılabilir. Durbin-Watson değeri 2’ye yakın bir değerde ise, otokorelasyon olmadığı, 0 civarında ise, pozitif otokorelasyon, 4’e yakın ise, negatif otokorelasyon olduğu söylenebilir. Çalışmada Durbin-Watson değeri 1,50 dir. Bu değer, modelin pozitif ya da negatif otokorelasyona sahip olmadığını da göstermektedir. Ayrıca bir başka korelasyon göstergesi olan VIF değeri 1dir.

#### **IV. Sonuç**

Ar-Ge yapan firmalar teknolojik yenilikleri sayesinde rekabette üstünlük avantajı sağlarken ülke ekonomisinin performansına da önemli katkıda bulunmaktadırlar. Faaliyetlerin sürekliliğinin sağlanabilmesi, rekabetçi ve hızlı değişen ortamda fark yaratacak Ar-Ge çalışmaları ile yakından ilişkilidir. Ar-Ge yatırımları özü itibari ile riskli yatırımlardır ve beklenen faydaları uzun vadede sağlamaktadır.

Çalışmada, BİST’e kayıtlı 97 şirketin 2007-2016 yıllarını kapsayan on yıllık verileri taranmış, Ar-Ge harcaması yapan 48 şirketin verileri panel veri analizi kullanılarak analiz yapılmıştır. Firma karlılığının, net satış hasılatının, faiz ve finansman giderleri öncesi faaliyet karlılığının ve piyasa değerinin Ar-Ge harcamaları üzerindeki etkisi ayrı, ayrı test edilmiştir. Hisse senedi getirilerinin Ar-Ge harcamaları üzerindeki etkisi düşük bulunurken, karlılığın, net satışların ve faaliyet karlılığının önemli katkıları olduğu belirlenmiştir. Çalışmanın bulgularına göre, Hausman testinde sabit etkili model kabul edilmiştir. Elde edilen istatistik sonuçlar doğrultusunda modelin % 83 açıklama gücünün olduğu ve dönem net karı üzerinde Ar-Ge harcamalarının etkili bir enstrüman olduğunu söylemek mümkündür.

İşletmelerin karlılıklarını artırabilmesi ve nihayetinde ülke ekonomisinin büyüebilmesi için Ar-Ge çalışmalarına ağırlık vermesi ve bu yolla maliyeti düşürme veya verimliliği artırma avantajlarının sağlanması önem taşımaktadır.

**Kaynaklar**

- Anagnostopoulou, Seraina, C ve Levis, M. (2008) “R&D and Performance Persistence: Evidence From The United Kingdom”, *The International Journal of Accounting*, Vol.43, ss. 293-320.
- Belderbos, R. ve Carree, M. ve Lokshin, B. (2000) “Cooperative R&D And Firm Performance”, *Research Policy Elsevier*, 33 (2004) 1477–1492 24, 031, ss. 1477-1492.
- Chambers, D. ve Jennings, R. ve Robert B T. (2002) “Excess returns to R&D-Intensive Firms”, *Review of Accounting Studies Journal*, Vol. 7, ss. 133 158.
- Chou,S. C. ve Phan, T. L. (2016) “R&D Investment And Market Reactions In Non-Crisis And Crisis Periods: Evidence From Taiwa”, *International Journal of Financial Research*, Vol. 7, No. 5, ss. 7-18.
- Çağlayan, E. (2006) “Sermaye Yapısı Bileşenleri: Kantil Regresyon Modeli”, *İktisat İşletme ve Finans*, 21 (248) ss. 66-76.
- Demirel, P. Ve Mazzucato, M. (2010) ‘The Evolution of Firm Growth Dynamics in The US Pharmaceutical Industry’, *Regional Studies*, Vol. 44 (8), October, ss. 1053-1066.
- Fama, E. E. (1970) Efficient Capital Market: A Review of Theory and Empirical Work”, *Journal of Finance*, Vol.25, issue 2, ss. 383-417.
- Fidancı, N. (2017) Araştırma, Geliştirme (Ar-Ge) Ve Tasarım Harcamalarının Vergisel Düzenlemeler Ve Teşvikler Çerçevesinde İncelenmesi ve Muhasebeleştirilmesi”, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Ankara SMMMO, 2017-1, ss. 69-90.
- Gharbi, S. ve Sahut, J. M. ve Teulon, F. (2014) ” R And D Investments And High-Tech Firm’s Stock Return Volatility”, *Pag Business Shool Working Paper Series*, France Octeber, ss. 1-15.
- Goyal, M. (2013) “Impact of Capital Structure on Performance of Listed Public Sector Banks in India”, *International, Journal of Business and Management Invention*, ISSN(Online): 2319 – 8028, 2319 – 801X, [www.ijbmi.org/papers/Vol\(2\)10/Version-1/E02101035043.pdf](http://www.ijbmi.org/papers/Vol(2)10/Version-1/E02101035043.pdf), 02.02.2018, ss. 35-43.
- Gönenç, H. ve Arslan, Ö. (2003) “Uluslararası ve Yurtiçi Türk Reel Sektör Firmalarının Sermaye Yapısı”, *İMKB Dergisi*, Yıl. 7, Sayı.25-26, ss. 41-63.
- Hall, B. ve Mairesse, J. (1995) “Exploring The Relationship Between R&D And Productivity in French Manufacturing Firms,” *Journal Econometrics*, Vol. 65, ss. 263-293.
- Huang, G. ve Song, M. F. (2006) “The Determinants of Capital Structure: Evidence From China”, *China Economic Review*, Vol.17, ss. 14-36.

- Ho, Y. ve Keh, H. T. ve Ong, J. M. (2005) “The Effects of R&D and Advertising on Firm Value: An Examination of Manufacturing and Nonmanufacturing Firms”, *IEEE Transactions On Engineering Management*, Vol. 52, No.1, February ss.1-14.
- Ildır, A. (2016). Ar-Ge Merkezleri ve Vergisel Avantajları, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Lev, B. ve Sougiannis, T. (1996) “The Capitalization, Amortization, And Value Relevance of R&D,” *Journal Account. Econ.*, Vol. 21, ss. 107 138.
- Manjón, Juan V. G. ve Merino, Elena R. (2012) “Research, Development, and Firm Growth. Empirical Evidence From European Top R&D Spending Firms”, *Elsevier Research Policy*, Vol. 41, Issue 6, July ss. 108 1092.
- Oswald, R. D. ve Zarowin, Paul (2007) “Capitalization Of R&D And The Informativeness Of Stock Prices”, *Journal European Accounting Review*, Vol. 16, Issue 4, ss.703-26.
- Pandit, S. ve Wasley, E. C. ve Zach, T. (2011) “The Effect of Research and Development (R&D) Inputs and Outputs on The Relation Between The Uncertainty of Future Operating Performanceand R&D Expenditures”, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 26, ss.121-144.
- Pazarlıoğlu, M. V. ve Kiren Gürler, Ö. ( 2007) “ Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı”, *Finans Politik& Ekonomik Yorumlar*, Cilt: 44, Sayı:508, ss.35-43.
- Penman, H. S. ve Zhang, X. (2002) “Accounting Conservatism, The Quality Of Earningsand Stock Returns”, *Accounting Review*, 77(2), ss. 237-264.
- Roper, S. (1997) “Product Innovation And Small Business Growth: A Comparison Of The Strategies Of German U.K. And Irish Companies”, *Small Business Economics*, Vol.9, Issue 6, ss.523-537.
- Wernerfelt, B. (1995) “The Resource - Based View of The Firm: Ten Years After,” *Strategic Manage Journal.*, Vol. 16, ss. 171-174.
- Wiwattankantang, Y. (1999) “An Emprical Study On The Determinants Of The Capital Structure Of Thai Firms”, *Pacific - Basin Finance Journal*, Vol. 7, ss. 371-403.

## 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 faksı,
  - ya da tarayıcıyla [iibfdergi@atauni.edu.tr](mailto: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.