



ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ

ATATURK UNIVERSITY

JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES

Yıl / Year: Ocak / January 2019 **Cilt / Volume:** 33 **Sayı / Number:** 1

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 Ensar AĞIRMAN
Dr. Öğr. Üyesi Özge BUZDAĞLI
Dr. Öğr. Üyesi Muhammet ÖZCAN
Arş. Gör. Fatih UÇAN
Arş. Gör. Müge YÜCE

Cilt / Volume : 33
Sayı / Number : 1
Yıl / Year : 2019
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 © Ocak 2019



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



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 33

Sayı / Number: 1

İÇİNDEKİLER

- 1** Sınıraşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı / *Ayşegül AYDIN*
- 29** Sanal Mağaza Atmosferinin Anlık Satın Almaya Etkisi / *Ece ARMAĞAN, Emre DANIŞMAN, Huriye Betül ÖNGEN*
- 51** Stratejik Yönetim Alanındaki Atıf İlişkilerinin Ağ Analizi ile Değerlendirmesi / *Çiğdem BASKICI*
- 69** Enflasyon, Faiz ve Döviz Kuru İlişkileri: Türkiye İçin ARDL Analizleri İle Asimetrik Eş-Bütünleşme Araştırması (2003: 01-2017: 12) / *Hayati AKSU, Ömer Selçuk EMSEN*
- 91** Bitcoin Mining and Its Environmental Effects / *Şerif DİLEK, Yunus FURUNCU*
- 107** Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimserliğin Aracı Rolü: İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma / *Korhan KARACAOĞLU, Mustafa ARSLAN*
- 137** Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi / *Hülya ÇAĞIRAN KENDİRLİ, Selçuk KENDİRLİ, Yasemin AYDIN*
- 155** Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama / *Kadriye ARISOY, Osman TUĞAY*
- 179** Yapısal Değişim Ekseninde Kamuda Örgütsel Bağlılık: Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Ampirik Bir Analiz / *Murat AK*
- 203** Akıllı Telefon Kullanım Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma / *Önder DİLEK*

- 219 Türkiye İçin İyi Yönetişim ve Toplumsal Refah İlişikisi Üzerine Bir İnceleme /
Bayram COŞKUN, Bora SÜSLÜ, Çiğdem PANK
- 243 Örgütsel Güvenin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi: Erzurum İli Araştırma
Görevlileri Üzerine Bir Araştırma /
Muhammed Kürşad TİMURÖĞLU, Ecenur ALİÖĞULLARI
- 265 Ekonomik Büyüme ile Dış Ticaret Politikaları Arasındaki İlişki: Yapısal
Kırımlı Testlerle Ekonometrik Bir Analiz /
İbrahim ÇÜTÇÜ, Muhammed YAŞAR
- 283 Kişİ Örgüt Uyumunun İş Performansı Üzerine Etkisi: Mutluluğun Aracılık
Rolü / *Mihriban CİNDİLOĞLU DEMİNER*
- 303 Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare
Yaklaşımı / *İbrahim AL, Ezgi BADAY YILDIZ*
- 321 Changing Policies of Turkey and the EU to the Syrian Conflict /
Zelal Başak KIZILKAN
- 339 İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği
Üzerine Genel Bir Değerlendirme / *Seda BAYRAKDAR*
- 359 Uluslararası Terörle Mücadelede Yumuşak Güç ve Kamu Diplomasisi
Bağlamında Medyanın Önemi / *Kadir SANCAK*
- 373 Sosyal Güç, Lider-Üye Etkileşimi ve İş Tatmini İlişikisinde Politik Yetinin
Düzenleyici Rolü: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma / *İnan ERYILMAZ*



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



Year / Yıl: 2019

Volume / Cilt: 33

Number / Sayı: 1

CONTENTS

- 1 The Ethiopian-Egyptian Relationship and the Great Renaissance Dam in the Context of the Management of Transboundary Water / *Ayşegül AYDIN*
- 29 Effect of the Impulse Buying of the Virtual Store Atmosphere / *Ece ARMAĞAN, Emre DANIŞMAN, Huriye Betül ÖNGEN*
- 51 Evaluation of Citation Relations in the Field of Strategic Management with Network Analysis / *Çiğdem BASKICI*
- 69 Relationships Among Inflation, Interest Rate and Exchange Rate: ARDL Analysis with Asymmetric Co-Integration Research for Turkey (2003:01-2017:12) / *Hayati AKSU, Ömer Selçuk EMSEN*
- 91 Bitcoin Mining and Its Environmental Effects / *Şerif DİLEK, Yunus FURUNCU*
- 107 The Mediator Role of Optimism on the Relationship between Perceived Overqualification and Job Satisfaction: A Research on Resigned or Early-Retired Army Officers / *Korhan KARACAOĞLU, Mustafa ARSLAN*
- 137 Financial Performance Analysis of Participation Banks and Commercial Banks with TOPSIS Method within the Framework of the Global Crisis / *Hülya ÇAĞIRAN KENDİRLİ, Selçuk KENDİRLİ, Yasemin AYDIN*
- 155 Investigation in Stock Costs in National and International Regulations and an Application / *Kadriye ARISOY, Osman TUĞAY*
- 179 Organizational Commitment on Public in Axis the Structural Changing: An Empirical Analysis in Stations of Emergency Health Services / *Murat AK*
- 203 Factors Affecting Smartphone Usage Preferences: A Study on Recep Tayyip Erdogan University Students / *Önder DİLEK*

- 219 A Study on Good Governance and Social Welfare for Turkey Relations /
Bayram COŞKUN, Bora SÜSLÜ, Çiğdem PANK
- 243 Relationship Between Organizational Trust and Organizational Silence: A
Research on Erzurum Research Assistants /
Muhammed Kürşad TIMUROĞLU, Ecenur ALİOĞULLARI
- 265 The Relationship Between Economic Growth and Foreign Trade Policies:
An Econometric Analysis with Structural Break Tests /
İbrahim ÇÜTÇÜ, Muhammed YAŞAR
- 283 Effects of Person-Organization on Job Performance: Mediating Role of
Happiness / *Mihriban CİNDİLOĞLU DEMİRER*
- 303 Macroeconomic Performance of Turkey in the 2006-2017 Period:
The Magic Squares Approach / *İbrahim AL, Ezgi BADAY YILDIZ*
- 321 Changing Policies of Turkey and the EU to the Syrian Conflict /
Zelal Başak KIZILKAN
- 339 A General Evaluation on the Effectiveness of Active Employment Policies
Applied in the Solution of Unemployment / *Seda BAYRAKDAR*
- 359 The Importance of the Media in the Context of the Soft Power and Public
Diplomacy for the Struggle Against to International Terrorism /
Kadir SANCAK
- 373 The Moderating Role of Political Skill in The Relationships Between
Social Power, Leader-Member Exchange and Job Satisfaction: A Research
in Banking Sector / *İnan ERYILMAZ*

BİLİM DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

- Prof. Dr. Adem DÜRSÜN / *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. 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 BAYAZITLI / *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. Hatice Birsen HEKİMOĞLU / *İstanbul 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. 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 / *Uludağ Üniversitesi*
Prof. Dr. Müslüm İBRAHİMOV / *Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi*
Prof. Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ / *Beykent 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 / *Kırkırelı 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 KİSHALI / *Kocaeli Üniversitesi*
Prof. Dr. Zerrin KARAMAN / *Dokuz Eylül Üniversitesi*

BU SAYININ HAKEM KURULU / REFEREE BOARD

Prof. Dr. Atilhan NAKTİYOK / *Atatürk Üniversitesi*
Prof. Dr. Ayşegül Asuman AKDOĞAN/ *Erciyes Üniversitesi*
Prof. Dr. Celaleddin SERİNKAN / *Pamukkale Üniversitesi*
Prof. Dr. Erşan SEVER / *Aksaray Üniversitesi*
Prof. Dr. Lütfiye ÖZDEMİR / *İnönü Üniversitesi*
Prof. Dr. Mustafa ÖZER / *Anadolu Üniversitesi*
Prof. Dr. Neşe ALGAN / *Çukurova Üniversitesi*
Prof. Dr. Orhan ÇINAR / *Atatürk Üniversitesi*
Prof. Dr. Sahavet GÜRDAL / *Marmara Üniversitesi*
Prof. Dr. Selçuk KOÇ / *Kocaeli Üniversitesi*
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ / *Dokuz Eylül Üniversitesi*
Prof. Dr. Türker SUSMUŞ / *Ege Üniversitesi*
Prof. Dr. Umut AL / *Hacettepe Üniversitesi*
Prof. Dr. Veysel EREN / *Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi*
Doç. Dr. Abdullah TAKIM / *Atatürk Üniversitesi*
Doç. Dr. Abdülkadir KAYA / *Erzurum Teknik Üniversitesi*
Doç. Dr. Ayhan ORHAN / *Kocaeli Üniversitesi*
Doç. Dr. Baran ARSLAN / *Harran Üniversitesi*
Doç. Dr. Burcu Umut ZAN / *Çankırı Karatekin Üniversitesi*
Doç. Dr. Bülent ŞENER / *Karadeniz Teknik Üniversitesi*
Doç. Dr. Bora YILDIZ / *İstanbul Üniversitesi*
Doç. Dr. Elif ÇOLAKOĞLU / *İnd. ve Sahil Güvenlik Akademisi*
Doç. Dr. Ferudun KAYA / *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi*
Doç. Dr. Gülten DURSUN / *Kocaeli Üniversitesi*
Doç. Dr. Mehlika Özlem ULTAN / *Kocaeli Üniversitesi*
Doç. Dr. Mehmet Sait DİLEK / *Atatürk Üniversitesi*
Doç. Dr. Recep YÜCEL / *Kırıkkale Üniversitesi*
Doç. Dr. Salih Börteçine AVCI / *Atatürk Üniversitesi*
Doç. Dr. Sema POLATCI / *Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi*
Doç. Dr. Tamer EREN / *Kırıkkale Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Cemile Burcu KARTAL / *Atatürk Üniversitesi*
Dr. J. Bnb. Cengiz ÖZEL / *İnd. ve Sahil Güvenlik Akademisi*
Dr. Öğr. Üyesi Erhan ÖRUÇ / *Kocaeli Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Esen ŞAHİN / *Selçuk Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Gökhan ERKAL / *Atatürk Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Huriye Gonca DİLER / *Afyon Kocatepe Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Hakan BEKTAŞ / *İstanbul Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin AVUNDUK / *Dokuz Eylül Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Hayati AKSU / *Atatürk Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Melike DEDEOĞLU / *Erciyes Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi M. Derya YEŞİLTAŞ / *Osmaniye Korkut Ata Üniv.*
Dr. Öğr. Üyesi Muhammet ÖZCAN / *Atatürk Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Murat ATİK / *Milli Savunma Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Özgür TÜFEKÇİ / *Karadeniz Teknik Üniversitesi*

Dr. Öğr. Üyesi Ramazan KURTOĞLU / *Bozok Üniversitesi*
Dr. Öğr. Üyesi Seyfi KILIÇ / *Iğdır Üniversite*

Editörden,

İçinde bulunduğumuz dönemde reel sektör açısından önemli olabilecek bir borç krizi ya da dalgalanması içerisindeyiz. Bu koşullar altındaki bir ekonomide, ekonomi daralırken ve bu daralmaya çare olarak uygulanacak genişleyici para politikaları da kaçınılmaz olacaktır. Finansal olmayan özel sektör döviz borcunun % 60 kadarı yurt içi bankalardan sağlandığı bilinmektedir. Buna karşılık reel sektörde ortaya çıkabilecek iflaslar işte o zaman finansal krize de neden olabilecektir. Bu nedenden dolayı enflasyonda Merkez Bankası kontrolü dışındaki nedenlere bağlı olarak, zayıflama ve reel sektördeki düşüşün bir sonucu olarak TCMB'nin faizleri düşürmesi beklentileri artırmaktadır. Aksi durumda piyasadaki daralma devam edecektir.

2019 yılının ilk sayısı ile birlikte ekonominin ve sosyal hayatın gündemini tutacak özgün çalışmalarla yine karşınızdayız. Çalışmalarda Enflasyon, Faiz ve Döviz Kuru İlişkileri, Ekonomik Büyüme ile Dış Ticaret Politikaları Arasındaki İlişki gibi ekonomik konuların yanı sıra, Yapısal Değişim Ekseninde Kamuda Örgütsel Bağlılık ve Sınırtaşan Sulardaki Yönetim Zorluğu gibi kamu yönetimi ve uluslararası ilişkiler açısından önemli sayılabilecek çeşitli konular ele alınmıştır.

Dergimizde bu sayımızda yine titiz bir hakem süreci sonunda 20 adet özgün makale yayınlanmış bulunmaktayız. Bu vesile ile yayınlanan makalelerin bilim dünyasına yapacağı katkıların önemli olmasını ümit ederek hakemlerimize ve yazarlarımıza teşekkürlerimizi sunarız.

Gelecek sayıda buluşmak umuduyla yeni bir yılda esen kalın, mutlu kalın...

Saygılarımızla

Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ

Sınırşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı*

Ayşegül AYDIN**

Alınış Tarihi: 02 Şubat 2018

Kabul Tarihi: 22 Ekim 2018

Öz: Nil Havzasının yönetimi çeşitli siyasi, sosyal, ekonomik ve ekolojik unsurlara bağlıdır. Bu unsurlar, kurumsal yapının hangi seviyede değerlendirilebileceği ve hangi ortamda işlev görmesi gerektiği konusunu ortaya koymaktadır. Mavi Nil üzerinde Etiyopya'nın inşa ettiği Büyük Rönesans Barajı, Etiyopya ve Mısır arasındaki çatışmayı büyütecek bir unsur olabileceği gibi, zorlayıcı bir çözüm mekanizmasına da dönüşebilir.

Bu çalışmada Nil Nehri Havzasının sınırşan yönetim etkinliğini, Nil Havzası kıyıdaş ülkelerinden aşağı kıyıdaş Mısır ile yukarı kıyıdaş Etiyopya ülkeleri arasında yaşanan Nil Nehri sularının kullanımı ve tahsisi ile ilgili su sorunları ve nedenleri incelenmektedir. Bu bağlamda 2017'de bitmesi planlanan – Kasım 2017'de %60'ı tamamlanan – barajın ortaya çıkaracağı muhtemel sonuçlar ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sınırşan Sular, Etiyopya, Mısır, Nil Nehri, Büyük Rönesans Barajı

The Ethiopian-Egyptian Relationship and the Great Renaissance Dam in the Context of the Management of Transboundary Water

Abstract: The management of the Nile Basin depends on various political, social, economic and ecological factors. These factors indicate at which level the institutional structure can be assessed and in what context it should function. The Great Renaissance Dam, built by Ethiopia on the Blue Nile River, can be a factor that will magnify the conflict between Ethiopia and Egypt, or this can also turn into a compelling solution mechanism.

This study includes the transboundary management effectiveness of the Nile River Basin and the water problems and causes related to the use and allocation of the Nile River waters between the upstream Ethiopia and downstream Egypt which are the coastal countries of Nile Basin. In this context, possible consequences which will be caused by the dam which was planned to finish in 2017 – completed the 60% in November 2017 - are discussed. Therefore, the method adopted is the integrated approach.

Keywords: Transboundary Waters, Ethiopia, Egypt, Nile River, Grand Renaissance Dam

Atatürk
Üniversitesi

I.Giriş

İnsanlığın var oluşundan bu yana, suyun yıkıcı etkilerini azaltmak ve üretken etkilerini arttırmak için sürekli bir mücadele söz konusudur. Sınırşan su konusu devletler arasında sürekli bir çatışma sebebi olmuştur. Sınırşan sular, iki veya daha fazla egemen devlet tarafından paylaşılan, beraberinde uluslararası tatlısu, uluslararası yeraltı suları ve uluslararası büyük deniz ekosistemlerini içeren su kaynaklarıdır. Özellikle sınırşan sular birçok yönetim zorluğuyla karşı karşıyadır. Sınırşan tatlı sularda, suyun doğduğu ülke ile aktığı ülke ya da ülkeler

* Bu çalışma Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı'na sunulan doktora seminerinden güncelleştirilmiştir.

** Öğr. Gör. Erzincan Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü.

arasında suyun kullanımının eşit olması söz konusu değildir. Sınıraşan suları yönetmek için etkin kurumsal yapı hazırlanırken, tek bir boyuta uyan herhangi bir yaklaşıma ulaşma ihtimali neredeyse imkânsızdır. Çünkü dünyada sınıraşan su havzalarında toprakları olan yaklaşık 145 ülke vardır ve bunların 30'u da tamamen bu tür havzalarda bulunmaktadır (www.unwater.org, 25.11.2016) Uluslararası havzaların sayısına odaklanmak, "sınıraşan sular" konusundaki diğer önemli konuları maskeleyse de, uluslararası havzaların sayısı, durumun etkisini anlamamıza yardımcı olacaktır (Wolf vd., 1999: 388). Dünyanın su havzaları yaklaşık olarak iki milyar insanı etkilemektedir. Su havzaları hem ülke içinde hem de ülkeler arasında nüfusu birbirine bağlar. Bununla birlikte hidrolojik ve ekonomik bağımlılık oluşturur. Sınıraşan suların kullanımı, havza devletleri arasında kıt kaynaklar nedeniyle potansiyel bir sürtüşme kaynağı olur ve su kaynaklarının tahsisi, karmaşık diplomatik zorluklar yaratır (Conca vd., 2006: 264). Oysaki tarih, insanlığa tatlı suyun hayati doğası gereği yaşamın geri kalanı için işbirliğine yönelmenin önemini göstermektedir. Su, halkları ve toplumları bölmekten ziyade birleştiricidir. 1948 yılından bu yana, su üzerindeki 37 olay çatışma ile devam ederken, aynı dönemde yaklaşık 295'i uluslararası anlaşmalarla müzakere edilmiş ve imzalanmıştır (www.unwater.org, 25.11.2016).

Dünyadaki su kaynaklarının çoğu sınıraşan su özelliği taşımaktadır. Artan su sıkıntısına coğrafi koşullar da eklenince, kıyıdaş ülkeler arasında uluslararası nehrin kullanımına ilişkin anlaşmazlıklar artmaktadır (Maden, 2013: 24). Sınıraşan su havzalarında rekabete dönüşen konular, yalnızca sürdürülebilir kalkınmayı korumak ve geliştirmek için değil, aynı zamanda tüm alan boyunca güvenliği korumak için de değerlidir. Paylaşılan nehirlerin sayılarının fazla olması, nüfus artışı ve artan su kıtlığı, ülkeler arasında su savaşlarının doğabileceği yorumlarını gündeme getirir (Çolakoğlu, 2008: 91). Hatta su kıtlığının sürmesi ve su güvenliğinin yokluğu, Homer-Dixon tarafından savaş ihtimalini içeren bir çatışma olarak tanımlanır (Homer-Dixon, T. F., 1991: 77). Su, gıda ve enerji üretimi, ulaşım, atık imhası, endüstriyel gelişme ve insan sağlığı gibi tüm ekolojik ve toplumsal faaliyetlerin ayrılmaz bir parçası olan temel bir kaynaktır ve su kaynakları askeri ve politik amaçları içerir (Gleick, 1993: 79). Ürdün, Fırat, İndus, Ganj, Rio Grande ve Nil gibi iki ya da daha fazla ülke tarafından paylaşılan sular çatışmalara sebep olmaktadır (Gleick, 1993: 80). Mevcut politikalar değişmediği sürece de eski çatışmalar canlanacak ve hatta yeni kaynak savaşları ortaya çıkacaktır (Dinar ve Dinar, 2016: 17). Birden fazla ülkenin egemenlik sahasında bulunan nehirlerde, nehrin yukarısında bulunan ülkelerin aşağı kıyıdaştan önce kullanma şansına sahip olması ve yukarı kıyıdaşın suların miktarını azaltıcı ya da niteliğini değiştirici faydalanmaları veya baraj yapması sorun oluşturabilmekte ve aşağı kıyıdaşın karşı çıkmasına sebep olmaktadır (Kılıç, 2013: 15).

Literatüre bakıldığında, sınıraşan su anlaşmalarının nehir çatışmalarını önleme ve su kıtlığının uluslararası güvenlik için olumsuz sonuçlarını hafifletme ihtimalinin artacağı söylenebilir. Uluslararası kurumlar, kaynak kullanıcılarının hızla değişen fiziksel veya siyasi koşulları ele almalarını sağlayarak, çatışmaların hafifletilmesinde ve işbirliğinin geliştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Berardo ve Gerlak, 2012: 101). Sınıraşan sular çok geniş bir yelpazede mevcut su kaynakları konularını içerdiğinden, havza yönetiminin de tek bir şekli bulunmamaktadır. Kısmen, bu farklılıklar çeşitli siyasi, sosyal, ekonomik ve ekolojik itici güçlere bağlıdır. Bu nedenle paylaşılan su kaynağının niteliği ve özellikleri, uluslararası yapılanma çalışmalarını yönlendirmektedir (Hearns vd., 2014: 100).

Bu çalışmada, sınıraşan sulardaki yönetim zorluğunun en belirgin örneği olarak Nil suları ele alınmıştır. Çalışmada, Nil suları üzerinde tarihsel hegemonyasını sürdüren aşağı kıyıdaş Mısır ile Nil sularının % 86'sının çıkış ülkesi Etiyopya arasındaki sorunların, Etiyopya'nın inşa ettiği Büyük Rönesans Barajı ile bir çatışma ihtimalini mi işbirliği ihtimalini mi arttıracığı tartışılmıştır. Bu çalışmada benimsenen yöntem ise, tümleşik yaklaşımdır. Temel olarak sınıraşan suların yönetim sorunları Nil Havzası özelinde ele alınmıştır. Nil Havzası yönetim güçlüğü'nün nedenleri, Mısır ve Etiyopya arasındaki Nil Nehri sularının tahsisi sorunundaki tarihsel süreç, bugünkü durum ve Büyük Rönesans Barajının bitmesiyle ortaya çıkabilecek durum değerlendirilmeye çalışılmıştır. Gerekli veriler, tarama tekniği ile toplanmıştır. Başvurulan kaynaklar, temel olarak kitaplar ve makalelerden oluşmakla birlikte, güncel veriler için genel ağ ortamından yararlanılmıştır.

II. Çatışma ve İşbirliği Arasında Sınıraşan Suların Yönetim Zorluğu

Su tüm canlıların yaşam koşullarını ve sürekliliğini belirleyen temel unsurdur (Keleş vd. 2015: 125,126). Su fiziksel olarak bitkiler, hayvanlar, insanlar ve ekolojik süreçleri birbirine bağlamaktadır ve suyun yanlış yönetimi, tüm canlıların zararına olacaktır. Bu bağlamda sınıraşan sular üzerindeki problemler de çok karmaşıktır. Sınıraşan sular siyasal, diplomatik, ekonomik ve toplumsal çatışmaların ve işbirliğinin birbirine bağlı olduğu bir alandır. Nüfus, iklim, suyun kullanılabilirliği, sosyal ve ekonomik unsurlar nedeniyle suyun bulunduğu coğrafya yönetim zorluklarını arttırabilmekte ve genel bir çözüm mekanizmasının uygulanmasını da zorlaştırmaktadır. Su kalitesi düştükçe ve su talebi arttıkça, su kullanıcıları arasındaki rekabet çoğalmakta bu da sınıraşan sularda istikrarı tehlikeye düşürecek bir ortam yaratabilmektedir. İklim değişikliği, ekonomik kalkınma ve demografik kaymaların da yarattığı baskı çatışma ihtimalini arttırmaktadır. Bu karmaşık manzaraya rağmen sınıraşan suların yönetim problemleri, çatışmadan ziyade işbirliğiyle sonuçlanmıştır (Wolf vd., 2003: 35-36).

Sınıraşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

Su kullanımı anlaşmazlıkları, genellikle ulusal düzeydeki yetersiz yönetimin bir sonucudur. Bu durumla baş edebilmek için suyun politik ve sosyal yönleri ele alınmalı ve devletlerarası etkileşim sağlanmalıdır. Çünkü devletler arasındaki anlaşmazlıkların birçoğu su kullanımı sorunundan ziyade, tarihsel nedenler, ulusal kimlik, kültürel değerler ve dünya görüşü alanlarındaki anlaşmazlığından kaynaklanmaktadır (Jussim vd., 2001: 8). Sınıraşan nehirler bazı durumlarda çatışma için, bazı durumlarda ise işbirliği için güçlü bir katalizör haline gelebilir. Bu nedenle devletlerarasında fayda paylaşımını arttırarak yönetim zorluklarının aşılabileceği düşünülmektedir (Sadoff ve Grey, 2002: 391). Sınıraşan su çatışmasının işbirliğine dönüştürülmesine yönelik çalışmalar bilgi paylaşımını artırma, ortak eylem geliştirme, işbirliğine uygun ulusal planlar üretme ve verimliliği artırma odağında yürütülmektedir (Wolf, 2003:32).

Su üzerinde uyuşmazlıklar kaynağın kullanımını tamamen tehlikeye atacağından, uyuşmazlıklar çatışmaya dönüşmektense işbirliğine dönüşme eğilimi göstermektedir. Su kıtlığı arttıkça sınıraşan suların tahsisinde devletlerarasındaki uyuşmazlıkların da artacağı öngörülse de, işbirliğine yönelik tutum daha çok görülmektedir. Bunun bir kanıtı da; su kaynaklı savaş olarak tarihe geçen tek örneğin, 4.500 yıl önceki Dicle ve Fırat sularının tahsisi sonucu ortaya çıkan Lagaş ve Umma arasındaki savaş olmasıdır (Wolf vd., 2003: 30). Zaten sınıraşan suların yönetiminde -sorununun tüm karmaşık koşullarına rağmen- çatışma ve işbirliğinin bir arada bulunduğu konusunda da geniş bir fikir birliğine varılmıştır. Yasal çerçevenin oluşturulduğu, kaynakların sürdürülebilirliğinin sağlandığı ve politika yapıcıların işbirliği yapma yönündeki tutumu havza devletleri arasındaki işbirliği potansiyelini artırabilir ve hatta paylaşılan su kaynaklarının birlikte yönetilmesi ve birlikte geliştirilmesine yol açabilir.

Tatlı su kaynaklarının mevcudiyeti, dağılımı ve kontrolü, Neolitik Devrim'in başlangıcından bu yana insan hikayesinin merkezinde yer almaktadır ve geleneksel adalet, eşitlik gibi kavramların suyun tahsisinde hayat bulması neredeyse imkansızdır (Wolf, 1999: 389). Suyun ikamesinin olmaması, devletleri suyun yönetimi için uzun vadeli işbirliğine zorlamaktadır. Sınıraşan sular eğer her bir havza devletin yararına ve havza boyu işbirliğine yönelik yönetilebilirse, bölgesel kalkınmaya ve barışa da katkıda bulunabilir. Bu bağlamda Birleşmiş Milletler (BM) sınıraşan su kaynaklarının yönetimi ile ilgili barış, işbirliği ve gelişmeyi desteklemek üzere işbirliği olanaklarını arttırmak üzere çalışmalar yapmaktadır. Uyuşmazlıkların tartışılabildiği, tüm paydaş devletlerin haklarının gözetildiği ve paylaşılan su kaynaklarının sürdürülebilirliğinin amaçlandığı bu tür platformlar, devletlerin ulusal ve bölgesel sosyoekonomik kalkınmasına yol açabilir. Böylece sınıraşan sular, ülkeler arasında işbirliği yolları haline gelebilir ve sosyo-ekonomik kalkınmaya ve bölgesel bütünleşmeye katkıda bulunabilir.

İşbirliğinin gerçek olmadığını ve her zaman olumlu sonuçlar doğurmayacağı da ileri sürülmektedir. Sınıraşan suların yönetimi uygulamalarında, güç asimetrisinin o suya kıyıdaş olma konumundan daha

önemli bir belirleyici olduğu ileri sürülmektedir. Ayrıca işbirliği kimi zaman gerçek niyeti maskeleyen, hegemonyayı kuran bir ilişkiye dönüşebilmektedir (Zeitoun ve Warner, 2006: 458). Allan ve Mirumachi de sınıraşan sulardaki çatışmaların “olağan” olduğunu ve “bir devletin su yoğun ürünler için uluslararası pazarlara girme yeteneğinin artan su kıtlığını görmezden gelinmesine izin verdiğini” savunmaktadır. Bu bağlamda sanal su akışlarının fiziksel su kıtlığını, dolayısıyla çatışmayı hafiflettiğini ileri sürmektedir (Allan ve Allan, 2001, Mirumachi ve Warner, 2008).

Çatışma ve işbirliğine yönelik tartışmaların odağında yatan temel meselelerden biri en uygun su kullanımı çözümünün, eşit kullanım ilkesi ile örtüşmemesi ve bu çözümün siyaseten uygulanabilirlikten uzak olmasıdır. Bir diğer sorun, havza devletlerinden birinin ya da birkaçının çevresel bozulmaların şiddetini arttıracak su politikalarını sürdürmeleridir. Çözümünden uzaklaştıran bir diğer durum da sınıraşan suların tahsisi meselesinin kıyıdaş ülkeler tarafından güvenlik meselesine dönüştürülmesidir (Sadoff ve Grey, 2002, 2005). Havza devletleri arasındaki fayda paylaşımı, hakça ve makul su kullanımı ilkesinin korunması şartıyla, sınır aşan su yönetimi konusunda işbirliğini başlatabilir ve çatışmaların azaltılmasına yardımcı olabilir.

III. Nil Sularının Tahsisi Sorununun Arka Planı

A. Nil Nehrinin Özellikleri: Coğrafya Hidroloji ve İklim

Dünyanın en uzun nehirlerinden biri olan Nil Nehri 35 derece enleminde, güneyden kuzeye 6,850 kilometre boyunca yol kat etmekte ve on bir ülkenin topraklarından geçerek Akdeniz’e dökülmektedir. Nehrin havzası alanı ile Afrika kıtasının % 10’unu kapsar (Karyabovite, 2000: 9). Nil Nehri, Eritre, Kongo Demokratik Cumhuriyeti (Zaire), Uganda, Tanzanya, Burundi, Ruanda, Kenya, Etiyopya, Güney Sudan, Sudan ve Mısır olmak üzere on bir ülkede akmaktadır.



Şekil 1: Nil Nehrinin Aktığı Ülkeler

Kaynak: (misirbulteni.com, 20.12.2017)

Sınırtaşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

Şekil 1’de görüldüğü gibi Nil Nehri Havzası, Beyaz Nil ve Mavi Nil olarak, iki ana kola sahiptir. Victoria Gölü ve Burundi, Ruanda dağlarında ve Beyaz Nil Demokratik Kongo Cumhuriyeti’nde akar. Mavi Nil, Etiyopya, Eritre ve Sudan sularından oluşur. Mavi Nil ve Beyaz Nil, Sudan’daki Hartum’da bir araya gelir, Mısır’dan geçip, Akdeniz’e boşalırlar. Havzanın iklimi, Büyük Göller bölgesindeki ekvatorial bölgedeki tropik bölgelerden ve Sudan’da ve Mısır’da kurak olan Etiyopya’nın dağlık bölgelerinden oluşmaktadır (Melesse vd. 2011: 59).

Nil suları yaklaşık olarak 300 milyon insanı doğrudan etkilemektedir. Birleşmiş Milletler Nüfus Bürosuna (UNPD) göre, havza ülkelerinin nüfusunun 2030 yılında 654 milyona ulaşacağı tahmin edilmektedir (www.fao.org, 22.11.2016). Bu nüfusun çoğu sadece tatlı su kaynağı olarak Nil’e bağlıdır, bununla birlikte Mısır’a ulaşan tatlı suyun neredeyse tamamı (%95’i) Etiyopya’dan gelir (Eckstein, 2009: 427). Mısır’ın hızla genişleyen nüfusunun büyük bir çoğunluğu Nil Vadisi’nde yaşamaktadır ve ülke ekonomisinin önemli bir bölümü yoğun sulama gerektiren tarım ürünlerine dayanmaktadır. Etiyopya’nın nüfusu Mısır nüfusundan da hızlı bir şekilde artarken, gıda üretimine ihtiyacı arttırıp, Nil sularının tarımsal amaçlar için kullanımını genişletmektedir. Tablo 1 ve Tablo 2 karşılaştırıldığında, Havza devletlerinin nüfusunun artışı ile birlikte tarımsal arazi kullanımının da artmakta olduğu söylenebilir. Bu durum, suyun kıt olarak kabul edildiği bir havza için sorunu arttırıcı bir etki olarak yorumlanmaktadır (Brunnee ve Toope, 2002:118). Nil Havzası’nın iklim değişikliğinin etkisine karşı da hassas olduğu ve iklim kaynaklı su kıtlığına eğilimli olduğu da düşünüldüğünde (Eckstein, 2009: 416), sorunların artarak devam edeceği öngörülebilir.

Tablo 1: Nil Havzası Devletlerinin Nüfusu

Ülkeler	Yıllar			
	2000	2005	2010	2017
Burundi	6,400,706	7,423,289	8,766,930	10,864,245
Mısır	69,905,988	76,778,149	84,107,606	97,553,151
Eritre	3,392,801	3,969,007	4,390,840	5,068,831
Etiyopya	66,537,331	76,727,083	87,702,670	104,957,438
Kenya	31,450,483	36,048,288	41,350,152	49,699,862
Ruanda	8,025,703	8,991,735	10,246,842	12,208,407
Sudan	27,250,535	30,911,914	34,385,963	40,533,330
Tanzanya	39,410,545	46,098,591	53,879,957	57,310,019
Uganda	24,039,274	28,543,940	33,915,133	42,862,958
Kongo D. C.	47,076,387	54,751,476	64,523,263	81,339,988

Kaynak: (World Bank, 2017)

Tablo 2: Nil Nehri Havza Devletlerinin Tarım Arazisi (%)

Ülkeler	Yıllar			
	2000	2005	2010	2015
Burundi	88.40	89.02	71,37	79,13
Mısır	3.31	3.54	3,68	3,83
Eritre	74.55	74.48	75,16	75,16
Etiyopya	30.66	33.69	34,51	36,26
Kenya	46.86	47.44	48,00	48,54
Ruanda	67.69	76.21	73,12	73,44
Sudan	56.20	57.59	42,96	28,70
Tanzanya	38.38	39.23	42,27	44,76
Uganda	62.26	64.50	71,14	71,89
Kongo D.C.	10.06	10.06	11,36	11,55

Kaynak: (World Bank, 2015)

Nil Nehri dünyanın kurak koşullar altındaki en uzun nehridir. Nil Havzası ülkeleri arasında, ülkenin kapladığı alanla yağış potansiyeli açısından farklılık olduğunu Tablo 3 göstermektedir. Nil Havzasındaki suyla ilişkili ekonomik kalkınmayı etkileyen önemli faktör iklim değişikliği ve yağış miktarındaki belirsizliklerdir. Yağmur kuşağının Nil Havzasındaki hareketi, havza devletlerinin, özellikle Mısır'ın, nehir kaynaklarına bağlılığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle Nil Havzası devletleri su kaynaklı kalkınma projelerine yoğunluk vererek, dezavantajlı alanları iyileştirmeye çalışmaktadır. Mısır ve Etiyopya, mevcut su miktarı kısıtlı olmasına rağmen, daha fazla su kullanmak ve Nil boyunca hidroelektrik projeleri geliştirmek üzere planlar yapmaktadırlar. Mısır'daki Yeni Vadi Projesi, ülkenin tahsis ettiği suyun % 10'unu Nil'den büyük bir sulama şeması ile yönlendiren ikinci bir Nil Vadisi yaratma amaçlı iddialı bir proje olan Toshka projesi, yaşanabilir araziye % 5'den % 25'e çıkarmaya yönelik bir planın parçası olarak ortaya çıktı. Mısır Hükümeti'nin mega projelerinden biri olan Toshka ve Güney Mısır Geliştirme Projesi, tarımsal üretimin geliştirilmesi ve genişletilmesi ve Nil Vadisi'nin dar sınırlarından uzak yeni iş ve nüfus merkezi oluşturulmasını amaçlamaktadır. 2017 yılında nihai olarak tamamlanması planlanan proje, hem yurtiçinde hem de uluslararası alanda tartışmaları artırmaktadır. Suyun kıt olduğu bölgede Mısır'ın komşuları bu projeyi anlaşılabilir bir endişe ile değerlendirmektedir (www.water-technology.net, 06.12.2016).

Sınırtaşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

Tablo 3: Nil Havzası Ülkelerinin Alansal Dağılımı ve Ülkelere Göre Yağış Miktarı

Ülke	Ülkenin Yüzölçümü (km ²)	Ülkenin Havzadaki Alanı (km ²)	Ülkenin Havzadaki Alanı (%)	Ülkenin Yüzölçümü (%)	Yıllık Yağış Miktarı (mm)		
					En az	En fazla	Ort.
Burundi	27 834	13 260	0.4	47.6	895	1 570	1 110
Ruanda	26 340	19 876	0.6	75.5	840	1 935	1 105
Tanzanya	945 090	84 200	2.7	8.9	625	1 630	1 015
Kenya	580 370	46 229	1.5	8.0	505	1 790	1 260
Zaire	2 344 860	22 143	0.7	0.9	875	1 915	1 245
Uganda	235 880	231 366	7.4	98.1	395	2 060	1 140
Etiyopya	1 100 010	365 117	11.7	33.2	205	2 010	1 125
Eritre	121 890	24 921	0.8	20.4	240	665	520
Sudan	2 505 810	1 978 506	63.6	79.0	0	1 610	500
Mısır	1 001 450	326 751	10.5	32.6	0	120	15
Nil Havzası		3 112 369	100.0		0	2 060	615

Kaynak: (FAO, 2015)

*Atatürk
Üniversitesi*

Nil kıyıları sadece su kıtlığı ile değil bozulmakta olan su kalitesi ile de karşı karşıya kalmaktadır. Özellikle Nil Ekvatorial Göller Bölgesi'nde, yukarıdan ve aşağıdan tarımın akışı pestisitlerden ve gübrelerden kaynaklanan kirlenmeye neden olmaktadır. Bölge nüfusunun hızla artmasıyla konut artışı ve endüstriyel atıklardaki artış da Nil sularının kötü kullanımına sebep olmaktadır. Bu sorun, Nil'in mevsimsel su taşmaları ve çekilmeleriyle daha da şiddetlenmektedir. Tarımda suyun verimli şekilde kullanılmaması ve nüfus ve yaşam standardı talebindeki artışlar doğal kaynakların insanlığın en yüksek faydası için geliştirilmesi gerekliliğini de ortaya çıkarmaktadır. (Smith, 1996: 14, 32).

Kısacası, Nil sularının bugünkü kullanımı sürdürülemez nitelikteyken, su talebi artma eğilimindedir. Hem Etiyopya hem de Mısır'ın sulama planlarını tamamlamak için Nil'de yeterli suyun olmaması, tüm Nil kıyıdaşlarını emellerini yerine getirmekten biraz daha uzaklaştırmaktadır (Brunnee ve Toope, 2002: 128).

B. Nil Deltasındaki Politik Durum

Nil Nehri sularının tahsisi müzakerelerinde, sömürge döneminden kalma birkaç tarihsel ikili ve üçlü antlaşma, politik açıdan etkisini hala sürdürmektedir.

İngilizler, tarih boyunca, kendi beklentilerini gerçekleştirmek için Mısır'a karşı Nil'i "hem havuç, hem de sopa" olarak kullanmıştır (Swain, 1997: 676-677). Gelişmiş ülkeler ve hatta uluslararası örgütler tarafından, Nil suyunda kaçınılmaz çatışmalarla ilgili çok sayıda yıldırıcı Malthus spekülasyonu üretilmektedir (Gebreluel, 2014: 30). 1978-79 yıllarında yapılan Camp David görüşmelerinden bu yana Mısır'ın İsrail'le olan dostça ilişkileri, kuşkusuz Nil kıyısındaki ülkeler arasındaki durumunu daha da karmaşıkleştirmiştir. Etiyopya ve Britanya (Sudan adına) arasındaki 1902 Anlaşması, Etiyopya'nın Nil'in akışını değiştirecek herhangi bir yapıyı geliştirmesini engellemiştir. Bunun karşılığında Etiyopya'nın bağımsızlığı İngilizler tarafından kabul görmüşse de Etiyopya daha sonra (1941'de) bu sözleşmeyi reddetti.

İngiltere ve Mısır arasındaki 1929 antlaşmasında, Mısır ve Sudan kalkınmaya odaklanırken, İngiliz kontrolündeki diğer bölgeler de bu antlaşmadan etkilenmiştir. Antlaşma genellikle Mısır dışındaki Nil kıyıdaşları tarafından reddedilmiştir. Ancak Mısır, uluslararası hukuk ilkesini kullanarak bu antlaşmanın hâlâ geçerli olduğunu iddia etmektedir. Nil'in tüm akışını Sudan'a ve Mısır'a tahsis eden 1929 antlaşması, daha sonra Sudan ve Mısır tarafından 1959 Nil Sularının Tam Kullanımı Antlaşması ile değiştirilmiştir. Bu durum sömürge çağında yapılan antlaşmaların yeniden müzakere edilmesini isteyen diğer kıyıdaş ülkelerde gerginliğe sebep olmuştur (Salman, 2011: 159) Diğer kıyıdaş ülkeler 1959 Antlaşması'na itirazda bulunarak, Nil sularının yeniden paylaşılmasını talep etmişlerdir.

Devletlerin bir nehir havzasında baskın bir güce sahip olması, ekonomik, politik ve askeri güç potansiyeline; ülkenin nehirdeki coğrafi pozisyonuna ve nehirden faydalanabilme kapasitesine bağlıdır (Sağsen, 2013: 43). Bu bağlamda baskın devletin sahip olması gereken en önemli husus güçtür, her ülkenin su üzerindeki kontrolünün çerçevesini bu güç belirler.

Nil Havzasında su kaynakları yönetiminin iklim ve sosyo-ekonomik değişimlerin bir sonucu olarak gittikçe daha karmaşık hale geleceği açıktır. Bölgede su talebi büyümeye devam ettiği sürece Nil kaynaklarını paylaşma konusunda anlaşmazlıkların yakın gelecekte şiddete dönüşebileceği tahmin edilmektedir. Mısır komşu ülkelere Nil havzasındaki sosyo-ekonomik ve jeopolitik çıkarlarını korumak için kararlı olduğunu ve bunun için yeterli güce sahip olduğunu sürekli olarak tekrarlamaktadır. Bu tehditlerin Sudan'ı caydırma ihtimali olsa da, suyun akışına gerçek tehdit oluşturan Etiyopya'yı caydırma olasılığı düşüktür (Swain, 1997: 692).

Bölgesel gerilimler, Nil işbirliği çabalarını daha da zorlaştırmaktadır. Etiyopya ve Mısır uzun bir çatışma geçmişine sahiptir. Bunun yanı sıra Mısır ile Sudan ve Eritre ile Etiyopya arasında da uzun süredir çözümsüz olan sınır anlaşmazlıkları mevcuttur (Brunnee veToope, 2002: 120). Temmuz 2011'de Güney Sudan'ın bağımsızlığını ilanı ve Sudan'ın bunu resmen kabulü ise havzadaki tüm müzakere ve antlaşmalarda yeni bir ortağın var olması anlamına gelmektedir (Nicol ve Cascao, 2011: 323). Ayrıca uluslararası aktörler Nil

sularına ilişkin sorunları çözmek maksadı ile ele almaktan ziyade faydalanmak üzere müdahil olmaktadır (Akçay, 2015:75). Tüm bunlara iç çatışmalar ve istikrarsızlıklar da eklenince, çözümsüzlüğün devam edeceği tahmin edilebilir. Devletlerin iç politika süreçleri dış politika davranışını etkileyebilir.

C. Nil Nehrinin Kullanımı Antlaşmaları

Uluslararası hukukun genel kuralları, havza devletleri için genel bir çerçeve sağlayabilir. Sınıraşan sulardan faydalanmalara ilişkin en uygun olan, hakça ve makul faydalanma doktrininin en önemli çıktısı 1997 Birleşmiş Milletler Sözleşmesi'dir. BM Genel Kurulunda 103 ülke tarafından kabul edilmiş 37 ülke tarafından onaylanarak, 17 Ağustos 2014'te yürürlüğe girmiştir (Çamyamaç, 2016: 5). Onaylayan ülkeler de büyük oranda aşağı kıyıdaş ülkeler ya da önemli bir sınıraşan suya kıyısı olmayan devletlerdir. Suyun, ülkeler arasındaki faydalanmalarda etkin faydalanmayı yok sayması, çözüm odaklı bir yaklaşım olarak değerlendirilmesinde şüphelere yol açmıştır (Kılıç, 2013: 21).

Nil Nehri kıyı devletleri arasında suyun dağılımının önemi konusunda açık bir şekilde anlaşmazlıklar devam etmektedir. Nil'in sömürge zamanından kalan antlaşmalardan çoğunlukla aşağı kıyıdaş devletlerin, özellikle Mısır'ın yararlanması bu sorunun yegâne sebebidir. Ayrıca Etiyopya, Mısır ve Sudan arasındaki ilişkiden dışlanmış. Mısır ve Sudan arasında imzalanan 1959 Antlaşması Mısır'ın üstün konumunu korumasını sağlarken, diğer kıyıdaşları etkisizleştirmiştir. Antlaşmalar genellikle Sudan'a ve Mısır'a su akışının sürekliliğini sağlamak için, nehrin yukarısındaki projeleri dondurmaya çalışmaktadır. Özellikle Mısır ve kısmen de Sudan, Nil'in tam hacmine "tarihsel" ve "doğal" bir hakkı olduğu iddiasıyla ve yukarı kıyıdaş devletlerin bu hakkı bozmasını veya başka şekilde etkilemesini engellemek üzere sürekli çaba göstermiştir. Bu ülkeler, yürüttükleri projeler nedeniyle en fazla su kaybına sebep olan ülkelerdir (Bulto, 2008: 206-207). 1959 Nil Suları Anlaşması, Mısır ve Sudan'da sulu tarım ve hidroelektrik üretiminin temel taşı olmuştur. Ancak o sırada var olan diğer sekiz Nil kıyısında yer alan ülkeler arasında uzun süren güvensizlik ortamının temelini attığı söylenebilir.

Etiyopya, kendi topraklarında akan suların kullanılmasına tam egemenlik hakkı olduğunu savunmaktadır. Bu, Sudan ve Mısır'a akış miktarında ve kalitesinde bir düşüş anlamına gelse de, bunun Nil sularının makul ve hakça bir şekilde kullanılmasına daha uygun bir yaklaşım olduğu iddia edilmektedir (Bulto, 2008: 222). Nil Havzasındaki coğrafi durum ve politik ilişkiler aralıksız ve açık bir çatışma şeklinde ortaya çıkmıştır (Brunnee ve Toope, 2002: 105).

Nil su kaynaklarının kullanımı ve geliştirilmesi konusunda görüşmeler uzun zamandır başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Bu nedenle Nil sularındaki gerginliklerin, kıyıdaşlar arasında açık şiddetli çatışmalara neden olacağını öngörülmektedir. Geçmişteki antlaşmaların çoğu, ülkelerin çoğunluğu sömürge yönetimi altındayken gerçekleştiğinden, sömürge dayatması olarak algılanmaktadır. Bu antlaşmaların birçoğu herhangi bir uygulama mekanizmasına sahip değildir. 1959 Nil Sularının Tam Kullanımı Antlaşması ve

2010 Mayıs'ında imzalanan İşbirliği Çerçeve Antlaşması dışındaki kalan diğer düzenlemeler kolonyal güçler tarafından ya da onların etkisiyle imzalanmıştır. Son zamanlarda yapılan antlaşmaların ise su kaynaklarının tahsisine ve havzadaki sosyo-ekonomik kalkınmayı destekleme konusundaki işbirliğine odaklandığı söylenebilir (Paisley vd., 2013: 64).

1885 ile İkinci Dünya Savaşı arasında Mısır, İngiltere ve diğer güçler arasında Nil Nehri sularının kullanımını düzenleyen birçok ikili antlaşma imzalandı. Antlaşmalar yapılırken Nil Havzasının tamamı yabancı, başta Avrupa güçlerinin egemenliği altındaydı. Bu süreçte Mısır'ın öne sürdüğü Nil suları üzerindeki hakların "doğal ve tarihi" olarak Mısır'a ait olduğu, tüm ülkelerin bu duruma saygı duyacakları taahhüt altına alınmıştır.

Antlaşmalar sürecini daha iyi görebilmek adına özetlemek gerekirse (Sağsen, 2013:46-47):

- 15 Nisan 1891 İngiliz-İtalyan Protokolü; Birleşik Krallık ve İtalya, Doğu Afrika'daki kendi etki alanlarının sınırlandırılması için bir protokol imzaladılar.

- 15 Mayıs 1902 İngiltere-Etiyopya Anlaşması; Mavi Nil, Tsana Gölü veya Sobat'ın akışı durduracak herhangi bir eser inşa etmemesi taahhüt altına alındı.

- 9 Mayıs 1906'da, Birleşik Krallık ve Bağımsız Kongo Hükümeti Anlaşması; Doğu ve Orta Afrika'da etki alanlarını yeniden tanımlamak için bir antlaşma yaptı.

- 1906 İngiltere-Belçika Anlaşması.

- 3 Nisan 1906'da Birleşik Krallık, Fransa ve İtalya Anlaşması; Etiyopya'nın bütünlüğünü korumak ve tarafların özellikle nehir havzasındaki Birleşik Krallık ve Mısır'ın çıkarlarını, muhafazasını sağlamak üzere Londra'da üçlü bir anlaşma imzaladı.

- 1925 İtalya ile Birleşik Krallık arasında imzalanan anlaşma; Mısır ve Sudan'ın önceki su kullanım haklarını korunmuş ve yukarı kıyıdaş ülkelerinin Nil'in akışına müdahale etme hakkına sahip olmadığı ilkesi vurgulanmıştır.

- 1929 Nil Suları Anlaşması; İngiliz İmparatorluğu adına Doğu Afrika ülkeleri, Sudan Yönetimi ve yeni bağımsız olmuş Mısır arasında imzalanan bu anlaşma Mısır ve Sudan'ın su kullanımının devamlılığını sağlar ve Doğu Afrika ülkelerinin Nil üzerinde bağımsız eylemlerinin önünü keser niteliktedir. Mısır'a ulaşan suyun miktarını korumaya yönelik bir adımdır.

- 1959 Nil Sularının Kullanımı anlaşması; Mısır ve Sudan arasında yapılmıştır ve 1929 anlaşmasının yenilenmesi olarak değerlendirilebilir. Bu durum kıyıdaş ülkeler arasında gerginliğe yol açmıştır.

Nil sularının tahsisi sorununu çözmeye yönelik işbirliği çalışmaları 90'lı yıllarda yavaş yavaş kendini gösterse de 2010 yılına kadar Mısır'ın işbirliğinden uzaklaştıran baskısı devam etmiştir. Bu bağlamda 1967- 1992 Hydromet Projesi; Nil havzasında uygulanan ve tüm kıyıdaşları kapsayan işbirliği çalışmalarının ilki olarak nitelendirilse de bu çalışmaların Mısır'ın hegemonyasından ödün vermeye

Sınır aşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

yanaşmadığı çabalar olduğu söylenebilir. 90'lı yıllar tüm kıyıdaşların haklarını kapsayan, işbirliği temeline dayanan ilişkilerin gözlemlendiği yıllar olmuştur (Bulto, 2008: 205).

1992 yılında, Tecconile (Nil Havzasının Çevresel Korumasının ve Kalkınmasının Arttırılması için Teknik İşbirliği Komitesi) başlangıçta altı ülke (Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Mısır, Ruanda, Sudan, Tanzania ve Uganda) tarafından kuruldu, diğer dört devlet sadece gözlemci olarak toplantıda yer almıştır (Adar, 2007: 6). Tecconile'in ardından, konferanslar ve girişim hakkında gayri resmi görüşmeler yapıldı. Bu çabalar 1998 yılında Nil Nehri Havzası Eylem Planını geliştirmiştir (Sağsen, 2013:47).

Havza ülkeleri arasındaki işbirliği çalışmalarını kolaylaştırmak ve Nil kaynaklarının sürdürülebilirliğini sağlamak için Mayıs 1999'da Hydromet ve Tecconile'nin yerini Nil Havzası Girişimi (NBI) almıştır. Bu girişim suyun sürdürülebilir ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayacak bir su yönetimi sistemi geliştirmeyi, suyun hakça ve makul şekilde kullanılmasını sağlamayı, yoksulluğun azaltılmasını ve tüm havza ülkelerinin aynı anda kazanmasını hedefleyerek ortak eylem planı hazırlamayı öngörmüştür. Etiyopya, Kenya ve Burundi bu sürece gözlemci ülke olarak başlamış, 2002 yılında üye olarak katılmıştır. Eritre ise gözlemci olarak katılmaya devam etmektedir (nilebasin.org, 10.12.2016). NBI havzayı ilgilendiren konuların tamamını ele alacak projeler (Su Kaynakları Yönetimi Projesi, Bölgesel Enerji Ticareti Projesi, Uygulamalı Eğitim Projesi, Güven İnşası ve Paydaşların Katılım Projesi, Sosyo-Ekonomik ve Sosyal Yardım Projesi, Sınır Aşan Çevresel Eylem Projesi, Tarım İçin Verimli Su Kullanımı ve Ortak Vizyon ve Koordinasyon projesi) üretmiştir (nileis.nilebasin.org, 10.12.2016). Fakat NBI süreci kapsamındaki Nil Nehir Havzası Eylem Planının uygulamasının masrafları, üye devletleri zorlamaktaydı. Bu nedenle Nil-COM, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Kanada Uluslararası Kalkınma Ajansı (CIDA" ortaklığında bağışçı katılımını koordine etme konusunda Dünya Bankası'nın yardımını talep etti ve Uluslararası Nil Üzerinde İşbirliği Konsorsiyumunu kurdu (ICCON). ICCON, geliştirme ortaklarının NBI'ye yaklaşık 130 milyon ABD doları taahhüt ettiği bir Danışma Grubu toplantısı düzenledi (www.internationalwatersgovernance.com, 22.11.2017)

Mısır'ın çıkarlarını muhafaza edeceği politikalar üretme çabası ve havza ülkelerinin ortak vizyona sahip olamayışı bu işbirliği sürecini zora sokmaktadır. NBI çabalarının uluslararası alanda politik desteklenmeye ve ekonomik kalkınma ve bölgesel yarar üzerine daha fazla odaklanmaya, ihtiyacı olduğu öngörülmektedir (Belay, 2010).

NBI'nin en önemli çıktısı NBI ilkeleri, yapıları ve kurumlarını içeren Nil Havzası İşbirliği Çerçeve Anlaşmasının (CFA) yapılması olmuştur. İşbirliği Çerçeve Anlaşması, 14 Mayıs 2010'da, Uganda'nın Entebbe kentinde, Etiyopya, Tanzania, Uganda ve Ruanda tarafından imzalandı. 28 Şubat 2011 tarihinde de Kenya anlaşmaya katıldı (CFA, 2010). Bu anlaşma ile Nil sularının adil ve makul

kullanım şartlarını; havza devletlerinin drenaj alanının kapsamını ve oranını; bir havza devletinin başka bir havza devletini zarara uğrattığı durumlarda oluşturulacak çözüm mekanizmasını belirleyecek şartları belirleyecek önlemler oluşturulmaya çalışılmıştır (Salman, 2013: 19). Havzanın egemen gücü ve problemlerin kaynağı Mısır'ın taraf olmadığı bir anlaşmanın bölgede işbirliğini sağlayacağını düşünmenin gerçekçi olmayacağı söylenebilir. Etiyopya'nın Barajın inşaatı sürecinde dayanak olarak gördüğü bu anlaşmanın, gelecekte sorunlara çözüm getirip getiremeyeceği de tartışmalıdır.

Mısır son dönemlere kadar Nil nehri üzerindeki etkinliğini devam ettirmiştir. Bununla birlikte, Etiyopya'nın artan talepleri, Rönesans Barajı'nı devam ettirme iradesi ve NBI'nin gelişen yapısı nedeniyle Mısır, Etiyopya ile ve aynı zamanda diğer kıyıdaşlarla da işbirliğine daha yatkın duruma gelmiştir. Etiyopya, Mısır ve Sudan Nil Nehri sularının kullanımı konusunda 23.03.2015'te bir anlaşma imzaladı. Etiyopya'nın Mavi Nil üzerindeki Büyük Rönesans Barajının tartışmalı yapımına odaklanan on maddelik anlaşma, anlaşmazlıkların çözülmesi, hakça ve uygun kullanım, bölgesel bütünleşme ve sürdürülebilirlik ile diğerleri arasındaki işbirliğine ilişkin ilkeleri içermektedir (www.internationalwaterlaw.org). Henüz tam bir bağlayıcılığı bulunmadığı için, daha çok bir iyi niyet anlaşması niteliği taşıyan bu belgenin, Nil Nehri sularının tahsisi konusundaki sorunlara çözüm getireceğini söylemek güç olsa da Nil Havzası ülkeleri arasındaki ilişkileri organize eden daha ayrıntılı anlaşmalar yapma çabasını göstermektedir. Ayrıca, Mursi'nin Etiyopya'nın Büyük Rönesans Barajı'na yönelik sert eleştirilerinin aksine, Sisi Mısır'ın Afrika'nın lider ülkesi olma yolunda Mısır'ın tavrının değiştirmiş ve daha işbirlikçi bir ton benimsemeye çalışmıştır (Tandoğan ve Yücel, 2017: 117). Bu süreçte Etiyopya'nın Baraj ve sonrasındaki sulama projeleri için Mısır'ın, desteğini olmasa bile, rızasını almak istemesi söz konusu olabilir.

IV. Etiyopya ve Mısır Arasında Nil Sularının Tahsisi Sorunu

A. Etiyopya'nın Siyasi Konumu

Etiyopya Afrika'nın en eski ve 104.957 milyon nüfusu ile nüfus açısından en büyük ikinci ülkesidir (www.esa.un.org., 22.11.2017). Mussolini döneminde İtalya tarafından beş yıllık bir işgal dışında hiçbir zaman sömürge olmamıştır. Bu yönüyle Afrika'nın bağımsızlık sembolüdür. 1974 askeri darbesine kadar monarşi ile idare edilen Etiyopya, zengin bir kültürel mirasa sahiptir. Ülke çeşitli kültürel, dilsel ve dinsel farklılıklarla karakterize edilen 70'den fazla etnik gruba ev sahipliği yapmaktadır (www.mfa.gov.tr, 18.10.2017). Bununla birlikte köklü ve bağımsız bir geçmişe sahip Etiyopya, sosyo-ekonomik kalkınma açısından son sıralarda yer almaktadır. Ekonomik büyüme tarım ve hizmet sektörlerinde gerçekleşmektedir.

Etiyopya'nın arazi yapısı, deniz seviyesinin 148 metre aşağısından, 4620 metre yükseklikteki dağlarına değişen niteliktedir. Ülke dağlardan, kanyonlardan, yüksek platolardan, nehir boylarındaki ovalardan ve deniz

Sınır aşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

seviyesinden aşağıda olan arazilerden meydana gelmektedir. Etiyopya'nın bölgedeki gücü, coğrafyasından, daha çok on bir nehre sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Etiyopya'nın coğrafi özellikleri, ülkenin komşularının ötesinde dünyayla temas kurmasını zorlaştırmıştır. Fakat son kırk yıl boyunca Etiyopya'da tekrar eden kuraklık ve döngüsel kıtlık artmış, bu durum iç savaşa ve Eritre ile sınır savaşına yol açmıştır.

Ekolojik bozulma Etiyopya'nın ilk sıradaki problemidir çünkü, ekolojik bozulma bir dizi soruna kaynaklık etmektedir. Yaşanan kuraklık ve kıtlık, ülkede gıda güvenliği sorununa yol açmaktadır. Tarım ve hayvancılığın üretim uygulamalarının geliştirilmesi, verimliliğin artırılması gerekmektedir. Ayrıca yenilenebilir enerji kaynaklarının yaygınlaştırılması ülkenin geleceği için önemlidir. Etiyopya özellikle kırsaldaki yoksulluğu azaltacak önlemlere ihtiyaç duymaktadır. Tarım üretiminin ve verimliliğinin düşüşü, yüksek oranda işsizlik, düşük kalitede sosyal hizmet gibi problemlerin çözümü için zengin doğal kaynakların verimli yönetimi gerekmektedir.

Ekonomik zorluklar, çok sayıdaki etnik kimlik yapısı, ülkedeki huzursuzlukların gösterilere dönüşmesi ve bu gösterilere sert polis müdahalesi, ülkeyi çatışmalara sürüklemiştir. Ülkenin siyasi istikrarı, bölgesel güvensizlik ve kırılganlıklar nedeniyle daha da tehdit altına girmektedir (Young, 1996: 532). Hailemariam Desalegn başkanlığındaki hükümetin, ekonomik reformlar ve yoksulluğun azaltılmasını nispeten iyi kavrayabilen, deneyimli ve politik açıdan güçlü bir yönetim sergilediği düşünülmektedir (AFDG, 2015: 1,2).

Etiyopya komşu ülkelerden (Somali, Sudan, Güney Sudan ve Eritre) yaklaşık 825.000 mülteciye ev sahipliği yapmaktadır. Etiyopya, bölgesel işbirliği yolunda birçok girişime katılımı ile Afrika Boynuzunda önemli bir siyasi rol oynamaktadır. Etiyopya şu anda Güney Sudan Çatışmasında önemli bir arabuluculuk rolü oynayan Hükümetler Arası Kalkınma Otoritesinin (IGAD) başkanlığını yürütmektedir (AFDG, 2015: 6). Aynı zamanda, Somali'de çatışma sonrası yeniden yapılandırma çabaları ve genel terörle mücadele girişimleriyle aktif olarak ilgilenmektedir. Etiyopya hükümeti, ülkenin güvenliği için bölgesel ve yerel istikrarsızlık kaynakları ile mücadeleyi sürdürmektedir.

Etiyopya'da su temini, kalitesiz ve yetersiz niteliktedir (World Bank, 2006: 52-68). Bu nedenle, Etiyopya Gelişim ve Dönüşüm Planı II'nin (GTP II) temel amacı, tüm kırsal ve kentsel nüfusa güvenli su kaynaklarına yeterli ve sürdürülebilir erişimi sağlamaktır. Kırsal ve kentsel sağlık tesislerinin kurulması ve su temini planlarının sürdürülebilirliğinin sağlanması, GTP II'nin odak noktasıdır. Etiyopya hükümeti son on yılda altyapıya önemli yatırımlar yapmıştı (AFDG, 2015: 9,10). Bunlar arasında enerji sektöründeki en büyük yatırım Büyük Rönesans Barajıdır. Enerji sektöründeki yatırımlarla Etiyopya, hem yeşil büyüme hedeflerine ulaşmakta yol kat etmekte hem de elektrik ihracatı yapabilmektedir.

B. Mısır'ın Siyasi Konumu

Mısır'ın coğrafi konumu, ülkeye Afrika ile Orta Doğu ülkeleri arasında bir geçiş kapısı olma fırsatı vermektedir. Diğer bir ifadeyle, Mısır, iki kıta arasında (Afrika ve Asya) bir kara köprüsü ve iki temel deniz yollarını (Akdeniz ile Hint Okyanusu) birbirine bağlayan bir hat olarak stratejik bir konumu oluşturmaktadır. Süveyş Kanalı, petrol sevkiyatı açısından temel güzergâhı oluşturmaktadır. Afrika, Arap, İslam ve diğer kalkınmakta olan ülkelerin liderliğini yapan Mısır, Arap-İsrail sorununda, savaşa başvurmada veya barışın oluşturulmasında temel aktör olarak rol oynamıştır (Efeğil, 2013:21). Mısır, bölgenin seçkin medeniyet merkezidir. Mısır, kalabalık bir nüfusa ve güçlü askeri yapıya sahiptir. Bu özelliklerinden ötürü, Mısır, bölgenin doğal lideri olarak ortaya çıkmaktadır. 97.553 milyon nüfusu ile Mısır (www.esa.un.gov, 22.11.2017), Arapça konuşan en kalabalık ülkedir. Arap dünyası için geçmişte olduğu gibi bugün de önemli politik veya askeri rol oynamaktadır. Arap Birliği'nin merkezi Kahire'de yer almaktadır.

1517 -1914 yılları arasında Osmanlı İmparatorluğunun idaresinde olan Mısır, 1798' de Fransızlar tarafından, 1882'de İngilizler tarafından işgal edilmiştir. 1922'de bağımsızlığını ilan etse de 1952 yılına kadar İngiliz egemenliği devam etmiştir. 1953'de Cumhuriyetin ilanından bu yana Mısır'a Cemal Abdel Nasır (1954-1970), Enver Sedat (1970-1981), Hüsnü Mübarek (1981-2011), Muhammet Mursi (2012-2013) ve Abdülfettah-el Sisi (2013'ten bugüne) Cumhurbaşkanlığını sürdürmüştür (www.mfa.gov.tr, 17.12.2016) Nasır,yüzünü doğu bloku ülkelere çevirmiş ve dışa kapalı bir ekonomi politikası izlemiştir. Nasır'ın dönemi boyunca Mısır, diğer Arap ülkeleri ile birlikte İsrail'e karşı savaşmıştır. Enver Sedat Mısır'ın ekonomik, siyasi ve diplomatik ilişkilerinde büyük değişiklik yaparak yabancı sermayenin ülkeye girişini sağlamıştır. Bu dönemde İsrail ile Camp David Anlaşması imzalanmış ve İsrail Mısır'daki işgal ettiği topraklardan çekilmiştir. Hüsnü Mübarek de ana hatlarıyla Enver Sedat'ın politikalarını sürdürmüştür (Sharp, 2017:1). Cumhuriyetin ilanından itibaren halk iradesinin tesisi yolunda önemli yol kateden Mısır'da halk iradesiyle iktidara gelen Muhammed Mursi, 3 Temmuz 2013 tarihindeki askeri darbeyle indirilmiştir. Özellikle 2012'den bu yana Mısır'da siyasi bölünmeler artmıştır ve darbeyle birlikte Mısır demokrasiden uzaklaşmıştır.

Sisi'nin cumhurbaşkanlığı önemli bir dönemi yaşamaktadır. Bir yandan Mısır iç huzursuzlukları devam ederken, kamu harcamalarını kısarak halkın hoşuna gitmeyecek ekonomik politikalar izlemektedir. Bölgedeki çatışmalar da Sisi yönetimini zorlamaktadır. Sisi yönetimi Mısır'ın siyasi bölünmeleri ve ekonomik problemleri ile sert müdahalelerle başetmeye çalışmaktadır. Başkan Sisi, ABD, Rusya, Fransa ve Arap Körfez ülkelerin arasında daha dengeli bir dış politika benimsemeye çalışmıştır (Aly ve Monem, 2014:1). Bununla birlikte, milliyetçi Mısır'ın genellikle dışa bağımlı politikası, Suriye ile çatışmaları

arttırmıştır. Buna rağmen Sisi, Arap ülkelerinin güvenliğine yönelik politikalar yapacağını taahhüt etmiştir (Sharp, 2017:5).

2011'de Arap dünyasına yayılan üç haftalık süren protestolar, sonuçta eski cumhurbaşkanı Hüsnü Mübarek'in istifasına yol açmıştır. Mısır'daki iç karışıklıklar Mursi'nin seçimle iktidara geçmesiyle son bulmamıştır. Ardından 2013 darbesinin gerçekleşmesi Mısır'ın iç politikada da dış politika da zor dönemlerden geçtiğinin göstergesidir. Darbe sonrası dış politikadan ziyade iç politikaya yönelen Sisi, dış politikada güçsüz hale gelmiştir (Özkan, 2014: 63).

Mısır'ın stratejik coğrafi konumu dış politikasını önemli hale getirmiştir. Stratejik nitelikteki alanların aynı zamanda uluslararası alanlar olması nedeniyle, Mısır politika üretirken çok yönlü planlamalar yapmak zorunda kalmaktadır (Swain, 1997: 676) Kızıldeniz'e kıyıdaş olması, Afrika ile Arap ülkeleri arasındaki konumu ve Nil nehrine bağımlılığı Mısır'ın kaderini etkilemektedir.

Ulusal politikalarla uluslararası alanların kesiştiği ilk alan Kızıldeniz'dir. Uluslararası su yolu ve merkezi olarak Kızıldeniz büyük güçlerin gözlerini çekemedikleri bir bölgedir. Ayrıca Kızıldeniz'in stratejik ve coğrafi konumu bölgede Arap-Afrika işbirliği gereğini doğurmuştur. Mısır Kızıldeniz'deki uzun kıyı şeridi nedeniyle, bu ilişkiler ağında merkez olma görevini üstlenmiştir. İkinci husus, Nil havzasının aşağı kıyıdaş devleti olarak Mısır'ın, tatlı su ihtiyacının tamamını Nil'den karşılamasıdır. Bu yüzden, havza devletlerinin -özellikle Etiyopya'nın- su politikaları ve uygulamaları, Mısır'ın su kaynaklarını doğrudan etkilemektedir. Bu yüzden Nil üzerindeki herhangi bir değişiklik Mısır'ın güvenlik konusu haline dönüşebilmektedir. Bunun sonucunda Mısır, suyun ülkeye akışında sürekliliği sağlamak için bölgede lider konumunu sürdürmek istemektedir (Brunnee ve Toope 2002: 148). Üçüncü olarak da Afrika'nın yoğun çatışmaların yaşandığı bir bölge olması Mısır'ı da etkilemektedir.

C. Mısır ve Etiyopya'nın Nil Politikası

Nil Nehri, Mısır'daki yaşamın ana kaynağıdır. Nehir yüzyıllar boyu Mısır halkının hayatını, alışkanlıklarını ve kültürünü şekillendirmiştir. Ülke toplam su kaynaklarının %94'ünü Nil'den karşılamaktadır ve Mısır nüfusunun %85'i Nil Havzasında yaşamaktadır. Bununla birlikte Mısır uygarlığını şekillendiren ve yaşam kaynağı olan Nil sularının kesilmesi, Mısır ulusal güvenliğine yönelik en büyük stratejik tehditlerden birini oluşturur. Çünkü Mısır'ın bu hayati kaynağı ülke sınırlarının ötesinden gelmektedir. Bütün bunlar göz önünde bulundurulduğunda, Nil suyunun Mısır için önemi küçümsenemez niteliktedir.

Nil Havzasındaki ülkelerde yaşanan nüfus artışı, tarıma bağlı ekonomi ve iklim değişiklikleri su kaynaklarına yönelik dağıtım ve yatırım problemlerini ortaya çıkarmaktadır (www.mfa.gov.tr, 17.12.2016) Nehirde su akışını kontrol edebilen dev barajların kurulması suyun etkin kullanımı ve tahsisi için önemli bir seçenektir. Dünya Barajlar Komisyonu (The World Commission On Dams) 2000 yılında yayımladığı raporunda, barajların, su ve gıda güvenliği için etkili bir çözüm olarak düşünülebileceğini ifade ederken, dev barajların yapımı aşamasında çevreye ve iklime önemli zararlar verdiğini, ayrıca birçok insanın göç

etmesine neden olduğunu belirtilmektedir (www.internationalrivers.org, 18.08.2017). Bununla birlikte barajlar havza ülkelerini birbirlerine yaklaştıracak etkiye sahiptir. Bunun yanı sıra havza devletlerini birbirlerine yaklaştırmaya da zorlamaktadır. Fakat havza devletlerinin iç istikrarsızlıkları ülke çıkarlarını zedelemekte ve dış güçler tarafından baskı altında tutulmalarına fırsat yaratmaktadır. Çeşitli sebeplerle ortaya çıkan suya olan talebin artışı da, havza devletlerinin her birini kendi payını artırma çabasına sürüklemektedir.

Mısır ulusal çıkarlarının, Nil kaynakları bölgesi ile yakından ilişkili olduğu açıkça görülmektedir. Nil Nehri'nden gelen suya bağımlılık, suyun akışına yönelik herhangi bir uygulamanın Mısır güvenliğini ciddi bir şekilde tehdit edebileceği anlamına gelmektedir. Bu nedenle Mısır su politikalarında uluslararası boyut, çok önemlidir (Rahman, 2013: 36). Mısır'ın su kaynakları çoğunlukla sınırlarının ötesinden gelmektedir. Havza devletleri ile kurulan diplomatik ilişkiler Mısır'ın kaynaklarını etkilemektedir. Mısır'ın hayatta kalması nehir sularından azami fayda oluşturacak sürdürülebilir projelerle suyun devamlılığına bağlıdır. Zaten tarih boyunca Mısır'ın yaşamsal çıkarlarının güvence altına alınması, Nil sularını kontrol edebilmesine bağlanmıştır.

Mısır için Nil sularının yaşamları için vazgeçilemeyecek bir kaynak olması nedeniyle, Mısırlı politikacılar yukarı havza devletlerindeki ekonomik ve siyasal gelişmelerle yakından ilgilenmişlerdir. Nil Nehri tarih boyunca Mısır dış politikasını şekillendiren önemli bir unsur olmuştur (Brunnee ve Toope 2002: 148). Mısır tarih boyunca, elinden gelen her türlü yolla, kendisine doğru su akışını sağlamıştır. Mısır ulusal çıkarların korunması, Nil sularının kontrol altında tutulması ve bölge devletleri üzerinde etkili olmak niyetiyle işbirliği yolunu tercih etmiştir. Sonuç olarak; Mısır'ın, büyük güçlerin desteği ve tarihsel avantajlarla, işbirliği yolunda attığı adımların arkasında, egemenliğini sürdürme isteğinin yattığı söylenebilir.

Mısır'ın su politikası 1914'den bu yana sömürge gücü olan İngiltere tarafından belirlenmiştir. Sömürge dönemi boyunca İngiltere ve taraflar arasında imzalanan uluslararası sözleşmeler, bağımsızlık sonrası dönemde Mısır tarafından devralınmıştır. 1922-1952 arasında Mısır, Nil sularının akışını garanti altına almak için Sudan ile yakın ilişkiler kurmuştur. İngiltere'nin temellerini attığı Sudan'ı kontrol altında tutma siyaseti, Nil'i kontrol etmenin yolu olarak görülmüştür. Buna karşın Sudan 2015'ten bu yana baraj yapımını destekleyen bir tutum sergilemektedir. Mısır, 1952'den sonra da, Nil suyunun kontrolünü, ekonomik, siyasi ve güvenlik çıkarlarının korunması için siyasetin merkezinde tutmaya devam etmiştir (Mccafrey, 2001:131). Mısır'da politika yapıcılar değişse de Nil politikasının değişmediği söylenebilir.

Nil sularının tahsisi sorununu çözmek üzere yürütülen süreç boyunca uluslararası konferanslarda, araştırma merkezlerinde, üniversitelerde, bölgesel politika belirleme ajanslarında ve entelektüel ve finansal güç kurumlarında Etiyopya, daha az ve orantısız bir şekilde temsil edilmiştir (Zeitoun ve Warner, 2006: 454). Bununla birlikte Nil Nehir Havzası Girişimi (NBI) "tek taraflı ulusal

Sınırşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

gündemlerden ziyade işbirliğini içeren ulusal gündeme geçme ve ortak bir antlaşma gündemine yaklaşma" potansiyeline sahip bir çerçeve geliştirmiştir (Sadoff, ve Grey, 2005: 426). Bu girişim, müzakerelere taraf olanların işbirliğinde ulaşılabilecekleri en geniş olası yararlar üzerinde yoğunlaşmalarını sağlamıştı. NBI, su çatışmalarının çözülmesi için fayda paylaşımı kavramının hayata geçirildiği bir model olarak değerlendirilmektedir (Sadoff, ve Grey, 2005: 421). Bu nedenle, sadece su haklarının tahsis edilmesi konusuna odaklanılmayacak, taraflar işbirliğinden çıkan faydaların paylaşımını da göreceklerdir.

Etiyopya uzun süredir Mısır'ın Nil Havzası ülkeleri toplantılarına hâkimiyetinden rahatsızdı, bu nedenle de Nil'le ilgili antlaşmalara dâhil olmaması ve haklarının açıkça tanınmasını istemiştir. Etiyopya özellikle de önceden bildirim kavramını egemenliğine hakaret olarak görmekteydi. Önceden bildirim kuralı değişiklik halinde birbirlerine danışmalarını zorunlu kılmaktadır (Paisley vd., 2013: 64).

Nil sularının büyük bir kısmından faydalanamayan bir yukarı kıyıdaş olarak Etiyopya, su kullanımından önce Sudan ve Mısır gibi ülkelere bildirmek ve danışmak zorunda kalma durumunu kabul etmemektedir. Çünkü Mısır planladığı hiçbir proje hakkında Etiyopya'ya bilgi vermemiştir (Sadoff, ve Grey, 2005).

NBI süreci boyunca Etiyopya'nın önceden bildirim uluslararası hukukun köklü, temel bir ilkesi olduğunu anlaması ve sürecin kısmen de olsa ülkeye saygınlık kazandırması, Etiyopya'nın önceden bildirimini kabul etmesine yol açtı. Mısır ve Sudan ise hala ulusal güvenliklerini Nil'in mevcut akış düzeyinin değişmemesi ile garanti altına alacağını düşünmekteydi. NBI, bir güvenlik meselesi olarak suya yaklaşımın anlaşmaya varma noktasında en büyük engel olduğunu kanıtlamıştır (Rahman, 2013: 37).

NBI, Nil uyuşmazlıklarının çözümünde çok ciddi adımlar atsa da başarılı sonuçlara erişildiği söylenemez. Bunun sebeplerinden biri; NBI'nın yukarı ve aşağı doğru kıyıdaşlar arasında farklılık gösteren hak ve yükümlülüklerle ilgili seçenekler üzerinde temel ayrımlara gitmemesidir. Bir diğeri ise; Nil çiftçilerinin suyu verimsiz kullanımları hakkında nispeten az şey yapılmasıdır. Süreç, "su güvenliği" kavramını hukuksal olarak anlamlı hale dönüştürmede kısmen başarılı olsa da bu sorunu çözmek üzere sadece başlangıç adımı olarak nitelendirilebilir. Bu nedenle NBI müzakere süreci yeterince kapsayıcı olmamıştır. Çok az paydaşın müzakerelere katılmasına izin verilmiş ve halkın katılımı için ise fırsat tanınmamıştır (Paisley vd., 2013: 68).

Nil üzerinde anlaşmaya varılmasını zorlaştıran bir diğer önemli mesele Sudan, Güney Sudan ve Mısır'ın son derece güçlü bir siyasi kargaşa yaşıyor olmasıdır. Bu ülkelerin Nil üzerinde tekrar odaklanabilecek duruma gelip gelmeyecekleri veya eski hegemonya taleplerine devam edip edipmeyecekleri, var olan siyasi belirsizliğin istikrara ulaşmasıyla netleşecektir.

*Atatürk
Üniversitesi*

Mısır'da meydana gelen darbeden sonra Afrika Birliği'nin Mısır'ın üyeliğini askıya alması ile Mısır, Mursi döneminde Nil Nehri üzerinde Etiyopya ile devam eden siyasal etkinliğinde kayba uğramıştır. Etiyopya bu durumu kullanarak Mısır'la olan Nil Havzası mücadelesinde güç kazanmıştır. Mısır dış politikasının askeri rejimle birlikte iç politik verilerle şekillenmesi, Mısır'ın Nil üzerinde de zayıflamasına yol açmıştır (Özkan, 2014: 63).

Bu sürecin başarısızlığının bir diğer göstergesi de Mısır'a ulaşan Nil sularının çoğunun kaynağı olan Etiyopya'nın, Afrika'nın en büyük barajını inşa ediyor olmasıdır. Sudan ile Etiyopya sınırından 20 kilometre uzakta bulunan Mavi Nil'de yer alan Büyük Rönesans Barajı, Nil sularının mülkiyetine ilişkin tartışmalara bir yenisini daha eklemektedir. Bu baraj Çin desteğiyle planlanan ve gerçekleşen projelerden sadece bir tanesidir. AB ve ABD'nin geçmişte kurmuş olduğu ilişkilerin sonucu olarak Afrikalı zihinlerde kötü anılar birikmiş olması ve demokrasi inşası adı altında yaptırımlarının iç işlerine müdahale olarak yorumlanması; Afrika ülkelerini Çin'e yaklaştırmıştır. Çin için Afrika, yüksek kar sağlayacağı bir bölgedir ve buradan sağlayacağı güç dünyadaki hem diplomatik hem de ekonomik konumunu belirleyecektir. Çin maddi yardımlar ile Afrika ülkelerinin de Nil havzasının da geleceğini etkileyecektir. Çin ve Afrika arasındaki bu işbirliğinin dünya dengelerini yakın zamanda değişime zorlayacağı da düşünülmektedir (Alpay, 2009: 16).

Nehir ülkelerinden birinin suların kullanımıyla ilgili herhangi bir planı, bir başka ülke tarafından ulusal çıkarlarının tehlikesi olarak algılanmaktadır (Hultin, 1995: 38). Bu nedenle havza genelinde bir düzenlemeye acil olarak ihtiyaç duyulmaktadır. Etiyopya yaylalarında bir dizi baraj inşa edilmesi bu alanlardaki çiftçilere sadece daha fazla sulama sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda su depolarını da artırarak, Sudan'ın ve Mısır'ın yararlanacağı Nil akışını azaltacaktır. Bununla birlikte, bu üç devletin işbirliği olmadan, tüm nehir sisteminin tam potansiyelle ve etkin kullanımı mümkün olmayacaktır. Artık kısmi veya tek yanlı politika çabalarının yerine, 2030 yılında yaklaşık 650 milyon insanı etkileyeceği tahmin edilen, Nil Nehri havzasının tamamını kapsayan bir yönetim rejimi geliştirme çabalarını artırmak gerekmektedir (Bekele vd., 2012: 24). Su tahsisinin her alanında başarılı işbirliğine ulaşabilmesi için ise devletlerin siyasi istekleri ve söz konusu bölgede siyasal istikrarın varlığı önemlidir.

V. Nil Sularının Hakça ve Makul Kullanımı Bağlamında Büyük Rönesans Barajı

Büyük ölçekli barajlar, politik, sosyo-kültürel, ekonomik ve çevresel sistemlere ilişkin maliyetler ve avantajlar içermektedir. Dünyada artan su ve elektrik talebini karşılamak için çoğu 20. yüzyılda inşa edilmiş 45.000'den fazla baraj mevcuttur (www.fao.org, 22.10.2017). Barajlar, ekonomik ve sosyal sistemleri değiştirmekle kalmayıp iklim değişikliğine de sebep olarak, bilinmeyen zorluklarla dolu etkilere sahiptir. Barajlar ulusal modernite, güç ve kimliğin siyasi simgeleri de olabilir (Veilleux, 2013: 1).

Sınırtaşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı



Şekil 2: Nil Nehri Havzasındaki Barajlar

Kaynak: (water.ox.ac.uk, 25.12.2017)

Bununla birlikte Büyük Rönesans Barajı, Nil deltasındaki ilk baraj değildir (Şekil 2). Nil Havzası ülkelerinde nüfus artışı ve gıda güvenliği ihtiyacı, Nil üzerindeki baraj yatırımlarını arttırmıştır. Mavi Nil üzerinde barajların inşa edilmesinin nehir akışını kontrol edeceği, daha düşük buharlaşma hızlarına sahip alanlarda depolamayı hareket ettirerek su kayıplarını azaltabileceği öne sürülmektedir (Tawfik, 2016: 574). Barajların faydaları da maliyetleri de sadece bulunduğu ülkeyle sınırlı kalmamaktadır. İnşa edilen her barajın, Nil su kaynaklarının kullanımına ilişkin çatışmaları çözme potansiyeline sahip olduğu ve aşağı kıyıdaşlara ucuz enerji sağlayacağı söylenebilir.

Etiyopya Hükümeti 2011'de, Sudan sınırının yaklaşık 20 km yakınındaki, Mavi Nil'de Büyük Rönesans Barajını inşa etmeyi planladığını açıklamıştır. Bu projenin sahibi Etiyopya Elektrik Gücü Korporasyonu (EPCO), projenin inşasını ise Salini Costruttori adında bir İtalyan şirketi üstlendi. Yaklaşık 5 milyar ABD Doları değerindeki projenin finansmanını Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası, Çin İthalat-İhracat Bankası ve Afrika Gelişim Bankası sağlamaktadır (www.water-technology.net, 12.11.2016). Haziran 2017'de tamamlanması beklenmekteydi, fakat Kasım 2017 itibarıyla inşaatın %60'ı tamamlanmıştır. Baraj inşaatı devam ederken, barajın dolumu, yönetimi, sosyal ve çevresel etkileri üzerinde tam uzlaşma sağlanamamıştır. 11 Eylül 2017'de başlayan ve 1 Ekim 2018'de sona erecek olan yıl boyunca elektrik enerjisi üretmeye başlayacağı belirtilmektedir (www.telegraph.co.uk, 07.12.2017). Bu projenin 5.000 mw'tan fazla elektrik üretmesi planlanmaktadır.

Proje, Etiyopya Hükümetinin hidroelektrik güç kapasitesini genişletme planının bir parçasıdır. Ancak bu plan birçok teknik ve mali problemlerle ve aşağı kıyıdaşlarla, özellikle Mısır'la, çatışma ihtimali ile karşı karşıyadır. Çünkü Mısır ve Sudan, yerli tüketim, tarım, sanayi, enerji üretimi ve ulusal ekonomileri için Nil Nehri su kaynaklarına bağımlıdır. Bu bağlamda, barajın yapılacağına duyurusu bir sürprizden ziyade, Mısır ve diğer kıyıdaşlar arasındaki uzun süredir devam eden, güç ve coğrafi asimetriden kaynaklanan yapısal çatışmaların bir parçasıdır (Cascao, 2009: 254). Bu bağlamda Sudan inşa edilen barajın aşağı kıyıdaşlar için bir felakete yol açmayacağını değerlendirerek, barajın yapımına taraftar olmuştur.

Tüm karşı çıkmalara rağmen, Etiyopya bu konuda net bir tavır sergilemektedir. Etiyopya yaylalarının yağışlarıyla beslenen Mavi Nil üzerindeki bu baraj, bol miktarda su kaynağı ve hidroelektrik potansiyeline sahip olduğundan, Afrika'nın su kulesi olarak tanımlanabilir. Zira nüfusunun % 83'ü elektrikten yoksun olan Etiyopya için bu baraj hayati bir öneme sahiptir (Block ve Strzepek, 2010: 157).

Etiyopya Hükümeti, kendi halkına elektrik tedarik etmenin yanı sıra, barajın komşu ülkelere ihracat için enerji üreteceğini savunmaktadır. Baraj devreye girdiğinde Etiyopya'nın elektrik ihracatının muazzam bir biçimde artması beklenmektedir (World Bank, 2006). Ekonomik araştırmalar hidroelektrik kapasitesinin genişlemesinin yararlı olacağını göstermiş olmasına rağmen, bölgede birçok belirsizliğin varlığı şüpheye yol açmaktadır (Block ve Strzepek, 2010: 166). Nil üzerindeki su yönetimi, yüksek değişkenlik ve iklim değişikliği nedeniyle karmaşıktır. Havzadaki iklim değişikliğinin etkileri konusunda büyük bir belirsizlik mevcuttur ve su kaynaklarının geliştirilmesinin olası etkileri konusunda çok az sistematik çalışma yapılmıştır (McCaffrey, 2001: 2).

Etiyopya'da ayrıca su depolama tesisleri bulunmamaktadır ve bu yüzden "hidrolojisine rehin" olarak tanımlanmıştır. Dünya Bankası, çok amaçlı su alt yapısına yapılan yatırımın artmasının Etiyopya'da uzun vadeli ekonomik büyümeyi teşvik edeceğini açıklamıştır. Barajdan sonra Etiyopya'nın, elektrik ihracatından yılda 1 milyar dolar kazanabileceği ve Afrika'daki en büyük elektrik ihracatçısı olabileceği tahmin edilmektedir. Bu tür çok amaçlı altyapı, hem kuraklıkların hem de sellerin etkilerini hafifletebilecek hidroelektrik üretim tesisleri, sulama sistemleri ve depolama kapasitelerini içermezse verimli bir yatırım olarak sonuç vermeyecektir. Etiyopya bu projenin ekonomi üzerindeki etkisini yönetmek için, çok amaçlı altyapı fırsatlarını mutlaka kullanmalıdır. Dünya Bankası raporunda çok amaçlı barajların geliştirilmesi halinde gelişim için gereken sinerjiyi yakalayacağını belirtmiştir (World Bank, 2006: 52-68).

Tüm kıyıdaş ülkeleri, ihtiyaç duydukları Nil suyunu, özellikle mevcut olanın çoğunu tüketen tarım sektöründe, en aza indirmeye çalışmalıdır. Bunun için Tony Allan "sanal su" (*Virtual Water*) alternatifini sunar; suyun ticaretinin doğrudan değil, ürünler ile dolaylı yoldan da yapılabileceğini ve sınırlı su

kaynaklarına sahip ülkelerin sanal su ihracı sayesinde kaynaklarını daha verimli alanlara tahsis edebilecekleri iddia eder. Böylece suyun kıt olduğu, ülkeler su girdisi yüksek ürünleri ithal ederek aslında sanal su ticareti yapmış olacaktırlar (Allan ve Allan, 2001: 106-107). Fakat böyle bir yaklaşımın küresel ekonominin değişmeyen güçlerini mi, yoksa bölge insanını mı destekleyen bir yaklaşım olduğu konusu tartışılmalıdır.

Mısır tamamen uluslararası bir nehir sistemine bağımlı olmaktan vazgeçip diğer kaynakları bulmak zorundadır. Diğer Arap ülkeleri gibi Mısır da deniz suyunun tuzdan arındırılması için tesisler kurabilir. Bu yüksek maliyetli bir seçenek olsa da, su için savaşılabileceklerini ilan eden Mısır'a, savaştan daha az külfet getirecektir. Askeri hareket ihtimal dahilinde görülmemekle birlikte, baraj doldurulduktan sonra Büyük Rönesansa yönelik herhangi bir saldırı, Sudan'ı da ani ve büyük bir felakete sürükleyecektir (Whittington vd., 2014: 599). Zaten mevcut su savaşlarının su kıtlığından ziyade, su pazarına egemen olanlar ile özellikle mağdur olan kesimler arasında yaşandığı (Çolakoğlu, 2008: 53) düşünüldüğünde, Mısır'ın barajın inşasını savaş nedeni olarak göstermesi su kıtlığı yaşama ihtimalinden değil, hegemonyasını kaybetme ihtimalinden kaynaklanmaktadır.

Nil havzasının sularının geliştirmesi ve yönetimi, sürdürülebilir niteliktedir ve sorumlu büyümeyle de güçlü bir şekilde bağlantılıdır. Nil Havzasında, suyun tahsisi ve diğer hakların dağılımı konusunda bağlayıcı hukuki kurallar oluşturulmalıdır. Bu kurallar, ikna edici argümanları barındıran, kimliklerin ve meşruiyetin oluşturulmasına yardımcı olan ve ilgili tüm aktörleri içeren etkileşimli süreçlere dayanılarak oluşturulmalıdır (Brunnee ve Toope, 2002: 111).

Büyük Rönesans Barajı kıyıdaş ülkelerin muhalefetine de neden olmuştur. Nil Nehri Havzası'nın on bir ülkesinin nüfusu ve ekonomileri büyüdükçe su kaynakları üzerindeki baskıları da artacaktır. Nil akışının % 86'sı Etiyopya kaynaklıdır ve özellikle Mısır ve Sudan, Etiyopya'dan gelen su akışına oldukça bağımlıdır. Mısır tarih boyunca elinde tuttuğu gücü kaybetmesinden endişe etmektedir. Etiyopya'nın büyük bir cesaretle aldığı baraj yapım kararı, Nil'in suları üzerinde nesiller boyu devam eden Mısır kontrolünün ortadan kalkmasına ve dünyanın fakir ülkelerinden birinin bölgesel bir hidroenerji merkezi haline gelmesine yardımcı olabilir.

VI. Sonuç

Küresel güçlerin sömürgecilik faaliyetleri ile başlayan Afrika ilgisi, zengin kaynaklara el koyma ve köleleştirme çalışmalarıyla devam etmiştir. Bugün Afrika'nın devraldığı en trajik miras büyük güçlerin açtığı yaralar ve yarattığı sömürülen Afrikalı kültürüdür. Ayrıca kıtadaki pek çok sorun uluslararası boyutlara sahiptir ve uluslararası unsurların faydalanma niyeti ile yaklaşımı Nil sularının paylaşılmasında anlaşmaya varma ihtimalini

azaltmaktadır. Oysaki Nil Havzası ülkeleri, kendi kendine yetebilme ve kıtlıkla baş edebilme gücünü elde edebilmek için, sürekli işbirliğini kurabilmelidir.

İki aşağı kıyıdaş olan Mısır'ın suların tahsisi konusundaki tavrı, var olan hayati çıkarlarını korumak için statükonun devamını sağlamaya yöneliktir. Bununla birlikte politik istikrar ve olumlu bir uluslararası imaj ile Etiyopya artık Mavi Nil ve diğer kolları geliştirmek için kaynakları seferber etme gücüne sahiptir. Eritralılarla ve Hartum'un Kahire'ye düşmanlığı düşünüldüğünde, Etiyopyalılar'ın Mısır'dan gelen herhangi bir tehditten çok fazla endişe duymadığı söylenebilir.

Mısır'ın en büyük su kaynağı olan Nil Nehri, ülkenin yaşamında çok önemli bir rol oynamaktadır. Mısır, diğer havza ülkeleri ile karşılaştırıldığında Nil Nehri sularına bağımlılık bakımından ilk sırada yer almaktadır. Nil Nehri'nin yaşamsal değeri tarih boyunca değişmediğinden Mısır'ın Nil politikasının da değişmediği söylenebilir. Mısır için tehdit unsuru olabilen Nil, şimdiye kadar daha çok Mısır çıkarlarına hizmet etmiştir. Nil Nehri havzasında hala yürürlükte olan antlaşmaların yerine tüm kıyıdaşların, özellikle de Etiyopya'nın kabul edilebileceği düzenlemelere gidilmesi, istikrarı sağlayabilecektir.

Devletlerin nehir havzasında güce sahip olması, su kontrolünde etkili olması anlamına gelmektedir. Mısır Arap Baharı sonrasında yaşadığı politik istikrarsızlık nedeniyle Nil nehri üzerinde de güç kaybına uğramıştır. 2010 yılında sadece yukarı kıyıdaşlar tarafından imzalanan Nil Suları Çerçeve Anlaşması'nın, Mısır ve Sudan imzalamamış olsa bile, Nil suları üzerinde baraj inşaatını tamamlamak üzere olan Etiyopya için bir güç unsuru olduğu söylenebilir. Etiyopya tarafından hidroelektrik üretmek amacıyla inşa edilmeye başlanan Büyük Rönesans Barajı Mısır üzerindeki en ciddi tehdit olarak gösterilmektedir. Etiyopya 2 Nisan 2011'de başlattığı projenin inşasının 17 Haziran 2017'de tamamlanmasını öngörse de, Kasım 2017'de inşaatının % 60'ı tamamlanmıştır. Projenin maddi tutarının yaklaşık 5 milyar ABD doları olduğu belirtilirken, projede dış kaynak olarak sadece 1,7 milyar dolarlık Çin kredisinin bulunduğu kaydedilmektedir. Ayrıca elektrik üretim kapasitesi açısından Afrika'da 1'inci, dünyada 10'uncu sırada olacağı öngörülmektedir.

Rönesans Barajı da uluslararası düzeyde, ekonomik, politik ve sosyo-kültürel alanlarda insan güvenliğini geliştirme imkânına sahiptir. Nil havza ülkeleri havza çapında kalkınma planlarında işbirliği yaparsa bu mümkün olacaktır.

Eğer Etiyopya tek taraflı hareket etmeye devam eder ve havza ülkeleri birlikte çalışmazsa, ortak faydalar iyi anlaşılmayacak ve Rönesans Barajı çatışma kaynağı olmaya devam edecektir. Bununla birlikte tarih boyunca Mısır'ın çıkarlarını koruyan büyük güçlerin, bugün Mısır politikası üzerinde gücünü arttırmışken barajın inşasına karşı çıkmayışları ve Sisi'nin yumuşak söylemleri; barajın Etiyopya için mi Mısır için mi daha büyük fayda sağlayacağı konusunda şüphe uyandırmaktadır. Nil sularına erişimin kıyıdaş devletler tarafından egemen bir hak ve kalkınmanın ön şartı olarak görülüyor olması çatışmayı arttırmaktadır.

Oysaki uluslararası olarak paylaşılan nehirlerde, topluluklar ve sektörler arasında işbirliği, planlama ve fayda paylaşımı üzerinde durulması istikrar için hayati öneme sahiptir.

Tarih sınıraşan suların çatışmadan çok işbirliği ile sonuçlandığını göstermiştir. Çünkü sınıraşan sular her kıyıdaş devlet için ortak çıkarlar içermektedir. Sudan'ın Rönesans Barajının yapımına taraftar oluşu da bunun bir göstergesidir. Yukarı kıyıdaş ülkelerin coğrafyası hidroelektrik projelerine uygunken, aşağı kıyıdaşlar daha ziyade tarımsal üretim için elverişlidir. Tüm havza devletleri bu kaynaktan faydalarını sürdürmek üzere koruma eğilimindedirler.

Kıyıdaş ülkeler, iklim değişikliğine karşı savunmasızlıklarını azaltmak için su konusunda işbirliği yapmak zorundadır. Etiyopya'ya tek taraflı karar verme mekanizması yaratacak olan bu baraj, gelecekteki su güvenliği meselesinde, tüm kıyıdaşlar için verimli bir yol sağlayamayacaktır. Fakat bir aşağı kıyıdaş olan Mısır'ın tarihi hegemonyasından daha adil olduğu söylenebilir.

Binlerce yıllık Mısır-Etiyopya bölgesel rekabeti, esas olarak Nil anlaşmazlığı üzerine odaklanmıştır. Barajın tamamlanması durumunda karşılıklı fayda anlayışını ortaya çıkabilir. Bu durum ilişkide daha fazla işbirliği ve daha az rekabete dayanan yeni bir dönem başlatabilir ve yeni koşullarla devletler işbirliği yapmak zorunda kalabilirler. Tarihsel rekabetin durdurulması ile savaş ve güvensiz ortam Afrika'nın kaderi olmaktan çıkabilir.

Kaynaklar

- Adar, K. G., 2007, "The Interface Between National Interest and Regional Stability: The Nile River and the Riparian States African Sociological Review", *Revue Africaine de Sociologie*, Vol. 11, No. 1, pp. 4-9
- AFDG (African Development Bank Group), 2015, "Federal Democratic Republic of Ethiopia Country Strategy Paper 2016-2020" (Translated Document), Ethiopia EARC Department.
- Akçay, E., 2015, "Güvenlik Politikaları Ekseninde Afrika Birliği: Teori ve Pratik", *Bilge Strateji*, 7(12), 61-78
- Allan, J. A., & Allan, T., 2001, *The Middle East Water Question: Hydropolitics and the Global Economy*, 401s.e- kitap
- Alpay, Y., 2009, "Çin Afrika'da Ne Yapıyor", *Stratejik Araştırmalar Dergisi*, Sayı 14. (3-18)
- Aly, S. And Monem, A., 2014. "Deciphering Abdel Fattah el-Sisi: President of Egypt's Third Republic", *Crown Center for Middle East Studies*, Massachusetts, 82.
- Belay, A., Semakula, H., Wambura, G., & Labohy, J., 2010, "SWOT analysis and challenges of Nile Basin Initiative: an integrated water resource management perspective", *Chinese Journal of Population, Resources and Environment*, 8.

- Berardo, R., & Gerlak, A. K., 2012, "Conflict and cooperation along international rivers: Crafting a model of institutional effectiveness", *Global Environmental Politics*, 12(1), 101-120.
- Block, P. and K. Strzepek, 2010, 'Economic Analysis of Large-Scale Upstream River Basin Development on the Blue Nile in Ethiopia Considering Transient Conditions, Climate Variability, and Climate Change', *Journal of Water Resources Planning and Management*, 136(2), pp. 156-166
- Bulto, T. S., 2008, "Between ambivalence and necessity in the Nile Basin: Occlusions on the path towards a basin-wide treaty", *Mizan Law Review*, 2(2), 201-228.
- Brunnee, J., ve Toope, S. J., 2002, "Changing Nile Basin Regime: Does Law Matter?", *Harvard International Law Journal*, 43, (105-159)
- Cascão, A. E., 2009, "Changing power relations in the Nile river basin: Unilateralism vs. cooperation?", *Water Alternatives*, 2(2), 245.
- Conca, K., Wu, F., & Mei, C., 2006, "Global regime formation or complex institution building? The principled content of international river agreements", *International Studies Quarterly*, 50(2), 263-285.
- Çamyamaç, A. 2016, "1997 Tarihli "Birleşmiş Milletler Uluslararası Suyollarının Seyrüsefer-Dışı Kullanım Hukukuna İlişkin Sözleşme"nin Yürürlüğe Girişine Dair Kısa Bir Değerlendirme" *D.E.Ü. Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 16, Sayı: 2, 2014, s. 1-44 (Basım Yılı: Şubat 2016)
- Çolakoğlu, E. 2008, *Suya Erişim Bağlamında Su Güvenliği*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), TC Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi (Kent ve Çevre) Anabilim Dalı, Ankara.
- Dinar, S., & Dinar, A., 2016, *International Water Scarcity and Variability: Managing Resource Use Across Political Boundaries*, Univ of California Press.
- Eckstein, G., 2009, "Water scarcity, conflict, and security in a climate change world: challenges and opportunities for international law and policy", *Wisconsin International Law Journal*, 27(3). (409-461)
- Efegil, E., 2013, "Mısır ve Ürdün'ün Dış Politikalarını Şekillendiren Unsurlar", *Otadoğu Analiz*, 5 (51).
- Gebreluel, G., 2014. "Ethiopia's Grand Renaissance Dam: ending Africa's oldest geopolitical rivalry?", *The Washington Quarterly*, 37(2), 25-37.
- Gleick, P. H., 1993, "Water and Conflict: Fresh Water Resources and International Security", *International Security*, 18(1), 79-112.
- Hearn, G. S., Henshaw, T. W., & Paisley, R. K., 2014, "Environmental Development" 11, 98-111
- Homer-Dixon, T. F., 1991, "On the threshold: environmental changes as causes of acute conflict", *International security*, 16(2), 76-116.

Sınıraşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

- Hultin, J., 1995, "The Nile: source of life, source of conflict". L. Ohlsson (ed.), *Hydropolitics: Conflicts of water as a development constraint*. Zed Books, London: 29–54.
- Jussim L., Ashmore R.D. ve Wilder D., 2001, "Social Identity and Intergroup Conflict: Introduction", *Social Identity and Intergroup Conflict*, New York: Oxford University Press.
- Keleş, R., Hamamcı, C. ve Çoban, A., 2015, Çevre Politikası, 8. Baskı, İmge Kitabevi, Ankara.
- Kılıç, S., 2013, "Sınıraşan Sulardan Faydalanmalara İlişkin Temel Yaklaşımlar", *Middle Eastern Analysis/Ortadoğu Analiz*, 5(53).
- Maden, T. E., 2013, "Sınıraşan Su Havzalarında İşbirliği Sorunu", *Middle Eastern Analysis/Ortadoğu Analiz*, 5(53).
- McCaffrey, S., 2001, *The Law of International Watercourses*, Oxford University Press, Oxford.
- McIntyre, O., 2010, "International Water Law: Concepts, Evolution and Development", *Transboundary Water Management: Principles and Practice*, Ed. Earle, A., Jägerskog, A. and Öjendal J., London.
- Mirumachi, N. and Warner, J. (2008) "Co-existing conflict and cooperation in transboundary waters", *The International Studies Association Annual Conference*, San Francisco, 2008.
- Nicol, A., & Cascão, A. E., 2011, "Against the flow—new power dynamics and upstream mobilisation in the Nile Basin", *Review of African Political Economy*, 38(128), 317-325.
- Özkan, M., 2014, "Mısır Dış Politikasının Tarihi Açmazları", *Ortadoğu Analiz*, 6(61).
- Paisley, R. K., & Henshaw, T. W., 2013, "Transboundary governance of the Nile River Basin: Past, present and future", *Environmental Development*, 7, 59-71.
- Rahman, M.A., 2012, "Water Security: Ethiopia–Egypt Transboundary Challenges over the Nile River Basin", *Journal of Asian and African Studies*, 48: 35-46.
- Sadoff, C. W., & Grey, D. (2002). "Beyond the river: The benefits of cooperation on international rivers", *Water Policy*, 4, 389–403.
- Sadoff, C. W., & Grey, D., 2005, "Cooperation on international rivers: A continuum for securing and sharing benefits", *Water International*, 30(4), 420-427.
- Sağsen, İ., 2013, "Nil Nehri Havzası ve Su-Hegemonyası", *Middle Eastern Analysis/Ortadoğu Analiz*, 5(53). 41-49.
- Salman S.M.A, 2011, "The new state of South Sudan and the hydropolitics of the Nile Basin Water International", 36 (2) 154–166.
- Sharp, J.M., 2017, "Egypt: Background and U.S. Relations", Congressional Research Service, 7-5700 Report.

- Smith, J.M., 1996, “Nine Nations, One Nile, Population-Environment Dynamics: Ten Case Studies”. *University of Michigan Eih 575*, Monograph, Fall Term.
- Swain, A. (1997). Ethiopia, the Sudan, and Egypt: The Nile River Dispute. *The Journal of Modern African Studies*, 35(04), 675-694.
- Tandoğan, M. ve Yücel, O.K., 2017, “Nil’in Paylaşılması Meselesi: Hidro-Diplomasi Bağlamında Mısır, Sudan ve Etiyopya Rekabeti”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 53. Sayı, 107-120.
- Veilleux, J. C., 2013, “The human security dimensions of dam development: the grand Ethiopian renaissance dam”, *Global Dialogue* (Online), 15(2), 42.
- Whittington, D., Waterbury, J., & Jeuland, M., 2014, “The Grand Renaissance Dam and prospects for cooperation on the Eastern Nile”. *Water Policy*, 16(4), 595-608.
- Wolf, A. T., Yoffe, S., & Giordano, M. (2003). International waters: Identifying basins at risk. *Water Policy*, 5(1), 29–60.
- Wolf, A. T., Natharius, J. A., Danielson, J. J., Ward, B. S., & Pender, J. K., 1999, “International river basins of the world. *International Journal of Water Resources Development*”, 15(4), 387-427.
- World Bank, 2006, ‘Ethiopia – Managing Water Resources to Maximize Sustainable Growth’, World Bank.
- Young, J., 1996, “Ethnicity and power in Ethiopia”, *Review of African Political Economy*, 23(70), 531-542.
- Zeitoun, M., & Warner, J., 2006, “Hydro-hegemony—a framework for analysis of trans-boundary water conflicts”. *Water policy*, 8(5), 435-460.
- www.fao.org/nr/water/faonile/nbs/population2030.htm, 22.10.2017
- <http://misirbulteni.com/afrikada-nil-sularinin-paylasimi-sorunu>, 22.11.2017
- www.telegraph.co.uk/news/2017/10/02/death-nile-egypt-fearsethiopian-dam-will-cut-water-supply/, 15/08/2017
- https://www.internationalrivers.org/sites/default/files/attached-files/world_commission_on_dams_final_report.pdf. 18/08/2017
- <http://www.internationalwatersgovernance.com/nile-river-basin-initiative.html>. 21/10/2017
- <http://www.mfa.gov.tr/misir-siyasi-gorunumu.tr.mfa>. 17/12/2016.
- <http://www.mfa.gov.tr/etiopya-siyasi-gorunumu.tr.mfa>. 18/10/2017.
- <http://www.nilebasin.org/index.php/nbi/who-we-are>.10/12/2016
- <http://nileis.nilebasin.org/content/water-resources-planning-and-management-project>. 10/12/2016
- http://www.unwater.org/downloads/UNW_TRANSBOUNDARY:3.
- <http://water.worldbank.org/publications/ethiopia-managing-water-resources-maximize-sustainable-growth-water-resources-assistance>.) 27/10/2017.

Sınırşan Sulardaki Yönetim Zorluğu Bağlamında Etiyopya-Mısır İlişkisi ve Büyük Rönesans Barajı

<https://www.water.ox.ac.uk/filling-the-grand-ethiopian-renaissance-dam-seeking-middle-ground-on-the-nile/25/12/2017>

<http://www.water-technology.net/projects/mubarak> 27/10/2017.

<http://www.water-technology.net/projects/grand-ethiopian-renaissance-dam-africa/> 25/12/2017.

*Atatürk
Üniversitesi*

28
*İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1*

Sanal Mağaza Atmosferinin Anlık Satın Almaya Etkisi

*Ece ARMAĞAN**
*Emre DANIŞMAN***
*Huriye Betül ÖNGEN****

Alınış Tarihi: 27 Şubat 2018

Kabul Tarihi: 31 Ekim 2018

Öz: Günümüzde sanal mağazalardan alışveriş yapmayı tercih eden tüketici sayısı artmaktadır. Geleneksel mağaza anlayışının yanında sanal mağaza anlayışı pazarlama stratejilerine yeni boyutlar kazandırmıştır. Sanal mağaza alışverişi günümüz rekabet ortamında işletmelerin düşük maliyetler ile kar marjlarını artırmalarına fırsatlar sunmuştur. Bu fırsatların bazıları tüketicilerin anlık satın alma davranışlarıyla ortaya çıkarak işletmelerin pazarlama faaliyetlerinde sanal mağaza atmosferinin önemini gündeme getirmiştir.

Sanal mağaza atmosferinin unsurları ve tüketicilerin sosyo demografik yapısı anlık satın almayı etkileyen bağımsız değişkenler olarak kabul edilen modelde belirlenen unsurlar test edilmiştir. Sanal mağaza ortamında tüketicilerin anlık satın almalarını etkileyen faktörler vardır. Bu çalışmada sanal mağaza atmosferi unsurlarının ve tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerinin anlık satın almaya olan etkisi ölçülmek istenmiştir.

Araştırmada 384 tüketiciden anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Araştırmada anket formu ile toplanan veriler, normallik testine tabi tutulmuştur. Bulguların istatistiksel olarak farklılaşp farklılaşmadığını belirlemek için non-parametrik testler olan Mann-Whitney-U ve Kruskal-Wallis-H testlerinden faydalanılmıştır. Verilerin analizinde, tanımlayıcı istatistik testleri (frekans, ortalama, yüzde ve standart sapma) ve çıkarımsal istatistik testleri (Korelasyon ve Regresyon analizleri) kullanılmıştır.

Bu çalışma sonucunda, tüketicilerin anlık satın alma davranışı ile sanal mağaza atmosferi arasında istatistiksel düzeyde anlamlı ilişki olduğu kısmen kabul edilmiştir. Tüketicilerde sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışı görülmekle birlikte, satın alma davranışının boyutu düşük seviyededir.

Anahtar Kelimeler: İnternet, Sanal Mağaza ve Atmosferi, Tüketici Davranışı, Anlık Satın Alma

Effect of the Impulse Buying of the Virtual Store Atmosphere

Abstract: Today, the number of consumers who prefer to shop at virtual stores is increasing. In addition to the traditional to reconcept, the virtual store concept has given new dimensions to marketing strategies. Virtuals to reshopping offers opportunities for businesses to increase profit margins with lower costs in today's competitive environment. Some of these opportunities have emerged with consumers' instant buying behaviors, making the importance of the virtuals to reatmosphere in the marketing activities of businesses.

Elements of the virtuals to reatmosphere and the socio-demographic structure of consumers were tested in the model considered as independent variables affecting instant purchase. In the virtuals to reenvironment, there are factors that affect consumers' instant purchases. In this study, it is aimed to measure the effects of the virtuals to reatmosphere elements and the socio-demographic characteristics of the consumers on the instant purchase.

* Doç.Dr.- ADÜ Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

** Doktora Öğrencisi-ADÜ Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

*** Öğr. SMMM- ADÜ Aydın İktisat Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü

Data were collected by survey method among 384 consumers. Descriptive statistical tests (frequency, mean, percent and Standard deviation) and inferential statistical tests (correlation and regression analyzes) were used in the analysis of the data. The data collected by the questionnaire in the survey were subjected to normality test. Non-parametric tests Mann-Whitney-U and Kruskal-Wallis-H were used to determine whether the findings were statistically differentiated.

As a result of this study, it is partially accepted that there is a statistically significant relationship between consumers' instant buying behavior and virtuals to reatmosphere. Inpurchasers, instant purchase behavior due to virtuals to reatmosphere is observed, but the size of purchasing behavior is low.

Keywords: Internet, Virtual Store and Atmosphere, Consumer Behavior, Impulse Buying

I.Giriş

20. yüzyılın sonları; hem teknolojik bağlamda hem de düşünsel bağlamda hızlı bir değişim ve gelişimin gerçekleştiği bir dönem olarak dikkat çekmektedir. İletişim kanalları ve araçlarının gelişmesi; bilgisayar, internet ve mobil haberleşme araçlarının giderek günlük yaşamda daha fazla yer almasına ve dolayısı ile bireylerin davranışlarının değişmesinde etkili olmuştur. Bu değişimle birlikte geçmişte bireylerin toplumsal statü, meslek, vb. gibi rollerine bağlı tüketim-satın alma davranışları, bireylerin duygu, arzu ve hazlarının da etkili olduğu yeni satın alma davranışlarının ortaya çıkmasını doğurmuştur. Geçmişte tüketim ve dolayısı ile satın alma; ihtiyaçların karşılanmasına yönelik bir davranış olarak nitelendirilirken, günümüzde duygu ve arzuların da tatmin edilmesini amaçlayan bir davranış biçimi olarak nitelendirilmektedir. Örneğin; geçmişte bir ayakkabının satın alınması temel bir ihtiyacın karşılanmasına yönelik bir davranış iken, günümüzde çok beğenilen bir ayakkabının farklı renklerinin alınması, ihtiyaç olmadığı halde sadece duyguları tatmin etme veya haz duyma amacı ile birden çok ayakkabının satın alınması, tüketicilerin satın alma davranışlarının değiştiğinin ve sadece ihtiyaçları karşılama amacıyla satın alma yapılmadığının bir göstergesidir.

Bilgi toplumunda organizasyonlar pazar payını artırma, ürün ve hizmet kalitesini yükseltme hedeflerini elde etmek için pazarlama tekniklerini rekabet aracı olarak kullanmaktadırlar. İnternet ortamında yer ve zaman yönünden kısıt olmadan çalışan elemanların gerçekleştirecekleri iletişim tabanlı bilgi çağının organizasyonu sanal organizasyonlardır (Öğüt, 2003:105).

İşletmeden nihai tüketiciye (business - to - customer / B2C) yönelik pazarlar, bilgi çağının pazarlama tekniği olan sanal mağazalar vasıtasıyla elektronik ticaretin yapıldığı sanal pazarlara dönüşmüştür. Ürün veya hizmetlerin sanal pazarda / internet ortamında satışını içeren işletme modeli "sanal mağaza" olarak anılmaktadır (Tekin, Güleş ve Öğüt, 2006:253).

İnternetin gelişiminden etkilenecek şekilde şekillenen sanal pazarlarda faaliyet göstermek isteyen işletmeler, bu pazarın teknolojik bilgi dağıtıcısı geniş tüketicilerin sanal mağazalara yönelik davranışlarını bilmek zorundadırlar.

Tüketicilerin internet kullanımı sayesinde kazandıkları tecrübe ve algıları ile web sitesinin renk, ses, görsel içeriği, hızlı ve kolay erişim imkanı ile

tüketicide meydana gelen duygu durumu konularında ki mantıksal ilişkilendirmesinin tespit edilmesi anlamlı bir amaç olarak değerlendirilmektedir. Alışveriş yapılan sanal mağazaların atmosferi ile ilgili algılamaların tespit edilmesi ve anlaşılması, tüketici memnuniyeti ve tüketici davranışı hakkında internet üzerinden satış yapan işletmeler için aldıkları kararların sonuçlarına ait riskleri azaltmalarına bir başka deyişle doğru karar almalarına imkân tanıyan önemli bir bilgi olacaktır (Haseki ve Yaşa, 2010:213).

II. İnternet Ortamında Alışveriş (e-alışveriş)

İnternet dünya üzerinde farklı bölgelerde bulunan kişiler, kuruluşlar ve toplumlar arasında tesis edilen elektronik paylaşım, etkileşim ve paylaşım sağlayan sanal ortamdır.

1998 yılında Türkiye’de internet kullanıcısı 293 bin ve 2000 yılında internet üzerinden alışveriş tutarı ortalaması 64,5 milyon lira iken Türkiye İstatistik Kurumunun 28.01.2018 tarihinde erişilen internet sayfasındaki verilerine göre; internet kullanıcısı 2016 yılında 62,3 milyona, 2017 yılında internet kullanıcı sayısı 66,4 milyonun üzerine ve internet üzerinden yapılan alışveriş tutarı ortalaması 68,4 milyar liraya ulaşmıştır. Türkiye İstatistik Kurumunun 28.01.2018 tarihinde erişilen internet sayfasındaki verilerine göre; Türkiye’de internet kullanımı 2007 yılında erkeklerde % 35,6 ve kadınlarda %17,9 iken 2017 yılında bu oran erkeklerde %72,8’ e ve kadınlarda %56,6’ ya yükselmiştir.

TÜİK tarafından gerçekleştirilen Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırmasına göre; 2016 yılı Nisan ayı itibari ile internet kullanan tüketicilerin online alışveriş hacimleri 2015 yılına göre 1 puan artış göstererek %34,1’e çıkmıştır. Yine aynı araştırmanın bulgularına göre Türkiye’deki 16-741 yaş grubundaki bireylerin internet kullanım oranını, 2016 yılında %61,2’dir (TÜİK, 2016). Dolayısı ile aktif tüketici olarak nitelendirilebilecek nüfusun yaklaşık üçte biri online tüketici konumunda ve tüketicilerin online alışverişe olan ilgilerinin giderek arttığını söylemek mümkündür. Online tüketicilerin alışveriş profilleri incelendiğinde; tüketicilerin %60’ı giyim ve spor malzemesi ürünlerini satın alırken, %29,7’si seyahat bileti, araç kiralama, vb. gibi ürün ve hizmet alımı yapmıştır. İnternet üzerinden mobilya, beyaz eşya, oyuncak, vb. gibi ev eşyası satın alan online tüketicilerin oranı %25,8 iken, online tüketicilerin %21 elektronik eşya, %19,8’i ise gıda, içecek, tütün, çiçek, kozmetik, vb. gibi ürünleri satın almıştır (TÜİK, 2016). Bulgular değerlendirildiğinde, Türkiye’deki online tüketicilerin online alışveriş tercihlerinin ağırlıklı olarak giyim, tatil, bilet ve ev eşyası ürün gruplarında gerçekleştiğini söylemek mümkündür. İstatistik bulgular doğrultusunda, yıllar itibari ile tüketicilerin satın alma tercihlerinde internet üzerinden satın alınan hem miktar hem de hacimsel olarak arttığını söylemek mümkündür. Dolayısı ile internet üzerinden alışverişin giderek yaygınlaşacağı ve tüketicilerin alışveriş tercihlerinde önemli bir konuma geleceği söylenebilir.

Birden çok özelliğe sahip, tasarımı kullanışlı sanal mağaza sitesi alışverişin devamlılığı için önemlidir. Sanal mağaza sitesinin tasarımı, bilgi içeriği, müşteri destek hizmetleri ve ürün türlerinin sayısı alışverişin tamamlanması için gerekli faktörlerdir. Müşterilerin alışveriş yapacakları web sitesini belirlerken bu faktörleri dikkate aldıkları ifade edilebilir(Dündar, vd.,2007:302).

İnternet ortamında alışveriş, geleneksel alışveriş ortamlarında yaşanan mağaza kalabalığı ve kuyrukta sıra bekleme gibi sıkıntıları ortadan kaldırdığı için avantajlar sunmaktadır. (Saydan, 2008:389). Karmaşıklık azaldıkça, internette satın alma düşüncesinin arttığı söylenebilmektedir (Moital, vd.,2009).

Alışveriş yapıldığı sırada tüketicinin satın aldığı üründen sağladığı fayda kadar satın aldığı ortamdan da aynı faydayı (hazzı) sağlamayı hedeflemektedir. Mağaza atmosferi ürün ile birlikte satılan,ürünün kalitesini vurgulayan ve alışverişin garantisini ortaya koyan bir alışveriş unsuru olarak algılanmaktadır.Bu durum anlık satın almalarda hedonik (hazcı) fayda sağlayan alışverişlerde daha büyük öneme sahiptir (Arslan, 2016:134).

III. Sanal Mağaza Atmosferi

Mağaza atmosferi kavramını ilk olarak ele alan Kotler, mağaza atmosferini; pazarlamanın önemli araçlarından biri olarak nitelendirmekte ve satın alma davranışı sağlamak için tüketicilerde duygusal bir etki yaratacak güç olarak ifade etmektedir (Kotler, 1973-1974:50). Kotler'in tanımından da anlaşılacağı üzere mağaza atmosferi, tüketicilerde satın alma duygusunu ortaya çıkaran veya tüketiciyi satın alma yönünde etkileyen önemli bir pazarlama unsurudur.

Mağaza atmosferi; mağazanın dekorasyonu, ürün çeşitliliği, dizaynı, ambalaj ve sunumu, mağazada kullanılan renkler, ışıklandırma, havalandırma, koku, müzik, personelin görünüş ve davranışları, vb. gibi tüketiciyi mağazada etkileyen her türlü unsur veya uyarıcının oluşturduğu genel ortam olarak tanımlanmaktadır (Arslan, 2004:66). Bir başka tanımda ise mağaza atmosferi; gerek mağazanın içi ve gerekse dışı ile ilgili her türlü fiziksel ve sembolik unsurlara ilişkin düzenlemeye bağlı görünüm olarak tanımlanmaktadır (Tek ve Orel, 2006:626-627).

Geleneksel perakendeciler mağaza atmosferi veya çevresine dair renk, müzik ve aroma gibi uyarıcı faktörleri uzun yıllardır tüketicilerin alışveriş davranışlarını etkilemek için kullanmaktadırlar (Mehrabian ve Russell, 1974).

Mağaza atmosferi kavramı; farklı açılardan ele alınarak çeşitli şekillerde tanımlanmakla birlikte, genel olarak tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileme amacıyla mağazanın renk, ışık, koku, müzik ve görsel unsurlar ile tasarlanması olarak tanımlanmaktadır (Kaltcheva ve Barton, 2006:107-108). Kavramın tanımından da anlaşılacağı üzere mağaza atmosferi; tüketicinin beş duyusuna hitap eden ve satın alma davranışlarını etkileyen bir özellik sergilemektedir.

Mağaza atmosferi kavramı, tüketicinin satın alma olasılığını arttıran, tüketicilerde belirli hisleri yaratmak amacıyla bilinçli olarak tasarlanmış ortamdır. Hizmetler için mağaza atmosferi kavramı ise, hizmetlerin tüketicilere ulaştırıldığı, işletme ve tüketicilerin temas kurduğu ortamın anlatılmasında hizmet alanı olarak tanımlanabilir. Mağaza atmosferi, hem soyut (sıcaklık, koku, renk, müzik vb.) hem de somut (dekorasyon, çalışanlar vb.) çevresel unsurların bir bileşenidir (Bakırtaş, 2013: 48).

Mağaza atmosferi bir mağazanın fiziksel özelliklerinin tüketiciler üzerinde yarattığı estetik, bilişsel ve duysal etkiler toplamıdır. Mağazanın fiziksel özellikleri ise, mağazanın dış görünümü çevresi veya vitrini gibi dış unsurlardan, ışıklandırma, döşemeler, renkler gibi iç unsurlardan mağaza tasarımı ile satış noktası düzenlemeleri ve araçlarından oluşur (Arslan ve Bayçu, 2006).

İşletmeler, tüketicileri mağazaya çekebilmek için birçok unsurdan faydalanır. Tüketicilerin mağazaya çekilmesi kadar mağaza içinde tutulması, zevkle zaman geçirmesinin ve yeniden gelmesinin sağlanması da stratejik kararlar alınmasını gerektirir. Bu noktada da çeşitli mağaza atmosferi unsuruna (müzik, ışıklandırma, koku, ısı, renk gibi) ihtiyaç duyulur. Son yıllarda, endüstride yaşanan çeşitli yıkıcı modeller geleneksel perakendeciliği yapı açısından gelişmeye iterken önemli ölçüde değişime yol açmıştır (Pantano, 2014).

Günümüzde mağazasız perakendecilik olarak adlandırılan online veya e-perakendecilikte de atmosfer kavramı oldukça önemli olarak nitelendirilmektedir. Ancak e-ticaretin mağaza atmosferi, bilinen fiziki mağaza atmosferinden oldukça farklıdır. Doğrudan tüketicinin görseelliğine hitap eden sanal mağaza atmosferi veya diğer adı ile web sitesinin tasarımı, literatürde sanal mağaza atmosferi veya “web atmosferi” olarak tanımlanmaktadır. Mağaza atmosferi tüketicilerin beş duyusuna hitap ederken, sanal mağaza atmosferi tüketicilerin görsel ve işitsel duyularına hitap etmekte ve satın alma kararları üzerinde etki yaratmaktadır (Örcün, 2006:16).

Sanal mağaza tasarımı, internet sitesinin görsel ve duysal uygulamaları olarak adlandırılır. İnternet sitesi tasarımı canlandırma, müzik, video gösterimi ve diğer çoklu ortam unsurlarınca etkilenecek müşterilerin dikkatini çeker (Yoon, 2012:21).

IV. Anlık Satın Alma (Impulse Buying)

İnsan davranışlarının temelinde ihtiyaçların karşılanması dürtüsü yatmakta olup, dolayısı ile davranışların birçoğu dürtülere bağlı olarak gerçekleşmektedir (Rook, 1987:189). İnsana özgü bir davranış türü olan ve ihtiyaçları karşılama amacıyla gerçekleştirilen satın alma davranışı da, dürtülere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Önceden planlanmış bir satın alma niyeti içermeyen, hemen satın almaya yönelik aniden oluşan ve kuvvetli bir istek olarak ortaya çıkan ve hedonik (hazcı) duygu birleşiminin bir sonucu olarak gerçekleşen satın alma davranışı ise; “anlık satın alma” olarak adlandırılmaktadır (Beatty ve

Ferrel, 1998:170; Rook, 1987:191). Rook ve Hoch(1985), anlık satın almayı; “harekete geçmek için kesin ve spontane bir arzu ile gerçekleşen bir satın alma türü” olarak ifade etmektedir. Cobb ve Hoyer, tüketicilerin mağaza içerisinde verdikleri karar ile gerçekleştirilen satın alma eylemini, anlık satın alma şeklinde ifade etmektedirler (1986:385). Anlık satın alma, psikolojik bir dürtünün birdenbire ve kendiliğinden ortaya çıkması ile başlamakta, satın almaya yönelik ani istek tetiklendiğinde ise hemen harekete dönüşmektedir. Tüketicide ortaya çıkan satın alma isteği çok güçlü, inatçı ve bazı durumlarda ise karşı konulmaz boyutlara ulaşabilmektedir. Anlık satın alma tüketicinin, tercihleri değerlendirilmesinden ziyade ürünü kapması şeklinde gerçekleştiğinden, dürtüsel davranış düşünülmeden ve kendiliğinden gerçekleşmektedir (Rook, 1987:190-193). Bu bağlamda anlık satın alma; tüketicinin önceden belirlenmiş bir ihtiyacını karşılamaya yönelik olmayan, aniden ortaya çıkan ve satın alma süreçlerinin uygulanmadığı bir satın alma davranışı olarak ifade edilebilir.

Literatürde “impulse buying” olarak adlandırılan anlık satın alma kavramını, tanımlama ve açıklamaya yönelik çeşitli araştırmalar olmakla birlikte, kavramın tanımı üzerinde ortak bir görüş birliği sağlanabilmiş değildir (Chen, 2009:155). Kavram; “impulse behaviour” olarak ifade edilen anlık, düzensiz ve haz duygusu ile gerçekleşen davranıştan yola çıkılarak ortaya konulmuş bir ifadedir. Impulse kelimesi; sadece anlık bir davranış değil, fevri, atak ve ani bir hisle ortaya çıkan bir davranış da içermektedir. Geçmişte tüketicilerin anlık davranışlarının uygunsuz ve rasyonel olmadığı yönünde bir düşünce hâkimken, günümüzde ani bir dürtü ile hediye almak veya sonradan ihtiyaç duyulabilecek bir ürünü stoklamak, hem uygun hem de rasyonel bir davranış olarak nitelendirilmektedir (Rook ve Fisher, 1995:305-306; Muruganatham ve Bhakat, 2013). Bir başka ifade ile çoğu zaman ihtiyaç olmasa da ileride ihtiyaç duyulabilecek bir ürünü; fiyat, ulaşılabilirlik ve uygunluk gibi avantajlı koşullarda satın almak rasyonel bir davranış olarak görülmektedir.

Anlık satın alma, tüketicinin daha önce satın almayı planlamadığı şeyi aniden satın almaya karar vermesi olarak tanımlanmıştır (Morris, 2005:181). Tüketiciler, ürün ve hizmet alımı yaparken ihtiyaç duyma nedeni dışında, aynı zamanda sıkılgan ruh hallerini değiştirmek, zamanlarını hoşça geçirmek, eğlenmek veya kendi kişiliğini yansıtmak için de satın almaya başlamışlardır. Plansız satın almanın temelinde hedonik tüketim vardır. Tüketici ürünle bağ kurar. Günümüzde tüketim toplumlarında, tüketim kavramı, fiziksel ihtiyaçları karşılamaktan daha çok, duygusal açıdan açıklanmıştır (Üster, 2015:172).

Plansız alışveriş Thompson (1990)’a göre ise plansız satın alma davranışı sınırlandırılmış durum içerisinde meydana gelen bir özgürlük hareketidir. Plansız satın alma davranışında, satın alma davranışı öncesinde planlanmadan, düşünmeden ve şartları değerlendirmeden hareket edilir. Plansız satın alma davranışının sergilenmesi duygusal tepkilere de bağlanabilir. Satın alma davranışından sonra ortaya çıkan duygusal tepkiler göz önünde bulundurulduğunda rasyonel davranış modeline göre plansız satın alma

davranışını açıklamak güçtür. Rasyonel davranış modeli fayda – maliyet dengesinin sağlanması üzerine kuruludur. Plansız satın alma davranışında fiyat ve fayda dengesinin yanı sıra duygusal tepkilerde (arzu, heyecan, korku veya eğlenme) etkilidir. Stern (1962)’ ye göre plansız satın almaya neden olan çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler arasında düşük fiyat, ürün/markadan sağlanan marjinal fayda, ürün yada hizmetin ulaştırılması, self- servis, kitlesel reklam, bilinen mağaza ismi, kısa ürün ömrü, küçük ürün boyutu, saklama kolaylığı sayılabilir (Gerlevik, 2012:51).

Plansız satın almalar geleneksel ortam gibi sanal ortamda da gerçekleşebilmektedir. İnternet ortamında yapılan plansız satın almaların, bilgiye hızlı erişim imkanı ve web sitesinin sağladığı etkileşimlerle ve kolaylıklarla rasyonel kararların alındığı bir satın alma türüne dönüştüğü görülebilmektedir (Gerlevik, 2012: 52). Anlık satın alma eğilimi, satın almayı anlık olarak yapmaktan hoşlanan tüketicilerin derecesi diye tanımlanabilir (Chun Lin ve Hern Lin, 2012: 894).

Anlık satın almanın hem satış hem de durumsal faktörlerin fonksiyonu olarak düşünülmesine rağmen, anlık satın alma eğiliminin bireyin kişiliği ile ilişkili olduğu açıktır. Anlık satın almaya odaklanmış alışveriş eden kimse arka fon müziği gibi atmosferik şartlar ile kişisel alışveriş tarzı arasındaki etkili uyum nedeniyle atmosferik değişkenlere daha fazla olumlu tepki gösterecektir (Morris, 2005:182).

V. Yöntem

A. Araştırma Konusu, Problemi ve Amacı

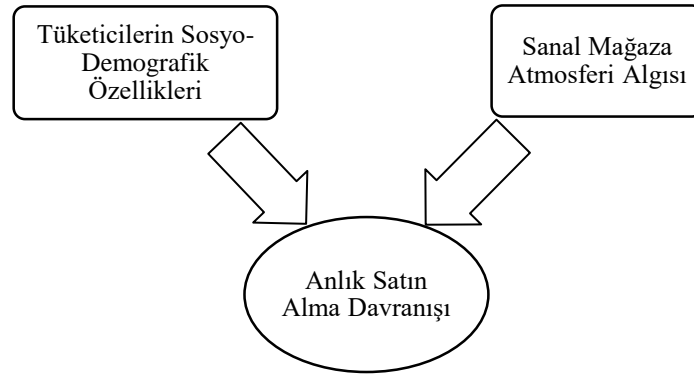
Bilgi teknolojilerindeki gelişmelere bağlı olarak artan internet kullanımı, beraberinde e-ticaretin veya diğer bir ifade ile online alışverişin gelişmesini sağlamıştır. Online alışveriş ile ürün ve hizmetlere daha kolay ve çoğu zaman da daha ucuz ulaşabilmek mümkün olduğu gibi, online alışveriş sitelerinin günün 24 saati alışveriş yapabilme olanağı sunması tüketicileri cezbetmektedir. Tüketicilerin anlık satın alma davranışları üzerinde çeşitli faktörlerin etkisi olduğu bilinmekte ve bu faktörler arasında mağaza atmosferinin ve mağaza atmosferi unsurlarının yer aldığı bilimsel olarak da ortaya konmuştur. Kaş ve Bozbay (2017)’ a göre mağaza atmosferi, tüketiciyi uyaran ortam ve bu ortamın şekillendirilmesiyle tüketicinin satın alma davranışını etkileyen bir faktördür. Prasad ve Aryasri (2009)’ ye göre sanal mağaza atmosferinin özellikleriyle tüketicinin sanal mağazayı keşif davranışları arasında pozitif bir ilişki vardır. Sanal mağaza sitesi kalitesi ve alışveriş yapanların davranışsal niyeti arasında olumlu bir bağ vardır. Bhattacharya vd. (2015)’e göre sanal atmosferikliğin tüketiciler üzerindeki etkisini akılda tutarak, sanal mağaza sitesinin içeriği, sanal mağaza sahiplerince tüketicilere uzun vadeli bir zevk sağlamak üzere tasarlanmalıdır. Giderek yaygınlaşan internet üzerinden online alışveriş siteleri, fiziki mağaza ortamına sahip olmamakla birlikte, web siteleri ile ürün ve hizmetleri tüketicilere sunmaktadır. Dolayısı ile web sitelerine ilişkin unsurlar,

sanal mağaza atmosferi olarak nitelendirilmektedir. Sanal mağaza ortamının ve unsurlarının, tüketicilerin anlık satın alma kararları üzerinde etkisini belirlemeye yönelik araştırma sayısı sınırlı olmakla birlikte, bu konu araştırmacılar tarafından giderek önem verilen ve incelenen bir konu olma özelliği taşımaktadır.

Sanal mağaza atmosferinin anlık satın alma davranışları üzerine etkisinin analiz edildiği bu çalışmada; sanal mağaza atmosferi unsurlarının (görsel ve işitsel), tüketicilerin anlık satın alma davranışı sergilemeleri üzerinde etkisinin olup olmadığı, çalışmanın problemini oluşturmaktadır.

B. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmada kullanılan değişkenler ve değişkenler arasındaki ilişkilerin incelendiği çalışmaya ait model Şekil 1'deki gibidir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Atatürk
Üniversitesi

Araştırmada tüketicilerin anlık satın alma davranışlarına sanal mağaza atmosferinin etkisini ve bireylerin anlık satın alma davranışı sergilemelerinde bireylerin hafıza tepkileri ile sosyo demografik özelliklerinin etkili olup olmadığını belirlemek için aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₁.Tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri ile anlık satın alma davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₂.Tüketicilerin sanal mağaza atmosferi ile anlık satın alma davranışları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Araştırma Evreni ve Örneklemine Belirlenmesi

Bu araştırmanın evrenini Aydın ili, örneklemine ise 18 yaş üstü aktif internet kullanıcısı veya online alışveriş yapan tüketiciler oluşturmaktadır. Araştırma örneklem kütesinin belirlenmesinde ise, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden “kolayda örnekleme yöntemi” (İslamoğlu, 2009:129) tercih kullanılmıştır. Kolayda örnekleme yöntemi, örneklem seçiminde sınırlama getirmemesi nedeniyle tercih edilmiştir. Bu doğrultuda hazırlanan anket formu,

aktif internet kullanıcısı veya online alışveriş yaptığı belirlenen tüketicilere yönelik yüz yüze anket uygulaması olarak gerçekleştirilmiştir. Veri toplama süreci olarak yaklaşık bir haftalık bir süreç belirlenmiş ve bu süreçte başta Adnan Menderes Üniversitesi öğrencileri olmak üzere, Aydın'ın çeşitli bölgelerinde anket uygulaması yürütülmüştür. Süreç sonunda kullanılabilir nitelikte ve eksiksiz 384 anket formuna ulaşılmış ve ulaşılan bu sayının azami örnekleme sayısına (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004:50) uygun olduğu görüldüğünden, araştırmanın örneklem büyüklüğü n=384 olarak kabul edilmiştir.

C. Veri Toplama Formunun Hazırlanması

Araştırmanın amacı doğrultusunda, güvenilir ve anlamlı sonuçlara ulaşabilmek için veri toplama yönetimi olarak anket yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmanın birincil verilerini oluşturacak anket formunun hazırlanmasında ise; geçmişte aynı veya benzer konularda yapılmış araştırmalarda kullanılan, geçerliliği ve güvenilirliği doğrulanmış ölçekler Floh and Madlberger (2013), Üster (2015), Batı ve Atıcı (2010), Kacen ve Lee (2002), Beatty and Ferrell (1998), çalışmalarından faydalanılarak araştırmada kullanılan anket formu oluşturulmuştur.

D. Araştırma Verilerinin Analizinde Kullanılacak İstatistiksel Yöntemler

Araştırma verilerinin analizinde SPSS. 22.00 İstatistik Paket Programından yararlanılmıştır. Araştırmada veri toplama formu ile toplanan veriler, normallik testine tabi tutulmuş ve verilerin normal dağılım sergilemediği belirlenmiştir. Bu nedenle bulguların istatistiksel olarak farklılaşp farklılaşmadığını belirlemede, non-parametrik (Mann-Whitney –U, Kruskal-Wallis-H) testler kullanılmıştır. Verilerin analizinde, tanımlayıcı istatistik testleri (frekans, ortalama, yüzde ve standart sapma) ve çıkarımsal istatistik testleri (Korelasyon ve Regresyon analizleri) yürütülmüştür.

Bulgular

Araştırma Ölçeklerinin Geçerlilik ve Güvenilirliklerine İlişkin Bulgular

Bu çalışmada, araştırma anket formunda yer alan ölçeklerin yapısal geçerliliklerini test etme amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Ölçeklere faktör analizi yapılabilmesi için, öncelikle veri setinin (matris) korelasyon düzeyi incelenmelidir (İslamoğlu, 2009:128). Araştırma ölçeğinde yer alan değişkenler arasındaki karşılıklı korelasyon düzeyi ve ölçeğin faktör analizine uygun olup olmadığının belirlenmesine yönelik KMO-Bartlett (Kaiser-Meyer-Olkin) testi gerçekleştirilmiştir. Aşağıdaki Tablo 1'de KMO test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 1:Araştırma Ölçeklerinin KMO ve Bartlett Test Değerleri

ÖLÇEKLER	KMO	BARLETT	P
SanalMağaza Atmosferi Ölçeği	.903	4200.290	.000
Anlık Satın Alma Davranış Ölçeği	.725	1064.503	.000

Ölçeklerin faktör analizine uygunluğunun belirlenmesine yönelik gerçekleştirilen KMO test sonuçlarının 0.50'den düşük çıkması, kullanılan ölçeğin faktör analizine uygun olmadığını (İslamoğlu, 2009:130) ortaya koymaktadır. Yukarıdaki Çizelge5.1'deki test değerleri incelendiğinde, araştırmada kullanılan her iki ölçeğin KMO değerlerinin 0.50'den büyük olduğu ve dolayısı ile ölçeklerin faktör analizine uygun olduğu belirlenmiştir. Çizelgede yer alan bir diğer test değeri olan Bartlett değerleri ise; “değişkenler arasındaki ilişkinin analiz için elverişlilik derecesini ve verilerin analizi sonucunda ulaşılan bulguların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu” ifade etmektedir (İslamoğlu, 2009:129).

Araştırmada kullanılan “sanal mağaza atmosferi” ölçeğine faktör analizi uygulanmış ve ölçekte yer alan maddelerin tek faktör altında toplandığı görülmüştür. Sanal mağaza atmosferi unsurları ölçeğinde yer alan on yedi maddenin faktör yükleri 0,520-0,801 arasında gerçekleşmiş ve ölçeğin toplam varyansın %65.23'ünün açıkladığı, dolayısı ile ölçekte yer alan maddelerin ve ölçeğin tamamının güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada kullanılan “anlık satın alma” ölçeğine faktör analizi uygulanmış ve ölçekte yer alan sekiz maddenin tek faktör altında toplandığı görülmüştür. Anlık satın alma ölçeğinde yer alan sekiz maddenin faktör yükleri 0,585-0,770 arasında gerçekleşmiş ve ölçeğin toplam varyansın %74.56'sını açıkladığı, dolayısı ile ölçekte yer alan maddelerin ve ölçeğin tamamının güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin iç tutarlılık veya diğer bir ifade ile güvenilirliklerini belirlemeye yönelik Cronbach's Alpha testi uygulanmış ve test sonuçları aşağıdaki Tablo2'de sunulmuştur.

Tablo 2:Cronbach's Alpha Test Sonuçları

ÖLÇEK	CRONBACH'S ALPHA	N (Madde Sayısı)
Sanal Mağaza Atmosferi Ölçeği	.923	17
Anlık Satın Alma Davranış Ölçeği	.768	8

Araştırma ölçeklerinin güvenilirlik düzeylerinin belirlenmesine yönelik gerçekleştirilen Cronbach's Alpha test sonuçlarının yer aldığı Tablo2'deki değerler incelendiğinde; sanal mağaza atmosferi ölçeğinin güvenilirlik katsayısı $\alpha = 0.923$ ile ölçeğin oldukça yüksek güvenilirlikte, anlık satın alma davranış ölçeğinin güvenilirlik katsayısı ise $\alpha = 0.768$ ile ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğunu göstermektedir.

E. Tanımlayıcı İstatiksel Bulgular

Araştırma kapsamında katılımcılara daha sık ve hızlı olarak alışveriş yaptıkları ortama ait tercihleri sorulmuş ve alınan cevaplar aşağıdaki Tablo3'de sunulmuştur.

Tablo 3: Katılımcıların Alışveriş Ortamı Tercihleri

Tercih Sorusu	Tercih Edilen Alışveriş Ortamı	N	%
Hangi ortamda daha sık alışveriş yaparsınız?	Geleneksel	283	73,7
	Online (Sanal Bağlantı)	101	26,3
Hangi ortamda daha hızlı alışveriş yaparsınız?	Geleneksel	259	67,4
	Online (Sanal Bağlantı)	124	32,3

Tablo3'deki bulgular incelendiğinde; katılımcıların %73,7'si geleneksel, %26,3'ü sanal ortamda daha sık alışveriş yaptıklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların, %67,4'ü geleneksel ortamda daha hızlı alışveriş yapabildiklerini ifade ederken, %32,3'ü ise sanal ortamda daha hızlı alışveriş yapabildiklerini, dolayısı ile alışveriş tercihlerinde sanal ortamı tercih ettikleri tespit edilmiştir.

Katılımcıların sanal mağaza atmosferi ölçeği maddelerine verdikleri cevapların ortalamaları ve standart sapmaları, aşağıdaki Tablo 4'de sunulmuştur.

Sanal Mağaza Atmosferi Ölçeği 5'li Likert tipi ölçek olarak hazırlanmış, katılımcıların sorulara/ifadelere verdikleri cevapların dağılımlarına ilişkin puan kategorileri ağırlıklı ortalamaya göre değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda ulaşılan puanlar; "1,00-1,79 puan aralığında ise Kesinlikle Katılmıyorum", "1,80-2,59 puan aralığında ise Katılmıyorum", "2,60-3,39 puan aralığında ise Fikrim Yok" anlamı taşımaktadır. Ulaşılan puan, "3,40-4,19 puan aralığında ise Katılıyorum", "4,20-5,00 puan aralığında ise Kesinlikle Katılıyorum" anlamı taşımaktadır.

Tablo 4: Katılımcıların Sanal Mağaza Atmosferi Ölçeği Maddelerine Verdikleri Cevapların Ortalamaları

Sanal mağaza/ mağazada/mağazadaki/mağazanın...	Ort. (\bar{X})	Std. Sp.
Resim, canlandırma gibi görselleri izlemek eğlencelidir.	3.65	.963
Görseller nedeniyle göze hoş görünür.	3.71	.878
Görseller son derece güzeldir.	3.74	.809
Grafikler görsel olarak rahatlık sağlar.	3.70	.815
Yeni sunulan ürünleri belirgin renklerle belirtir.	3.79	.745
Renkler görsel olarak çekicidir.	3.77	.734
Önemli içerikleri ve belirgin parçaları diğerlerinden ayırt etmek için görsel olarak çekici renkler kullanılır.	3.69	.738
Ürünleri ya da hizmetleri bulmada müşterilere yardımcı olmak için düğme ya da yollar sunar.	3.50	.765
İlk sayfadan sonra üç tıklama içinde müşterilerin ne istediğini keşfetmesi mümkündür.	3.36	.769
Alt sanal adreslere erişmeyi sağlayan bağlantılara sahiptir.	3.40	.751
Seçenek listesi anlaşılır ve düzenli görünür.	3.76	.725
Bölümleri oldukça memnun edicidir.	3.80	.762
Seçenekler listesi sanal mağaza tasarımına uymaktadır.	3.61	.810
Seçenekler listesi baştan başa tüm yapısıyla tutarlıdır.	3.54	.784
Alışveriş benim için eğlencelidir.	3.77	.830
Alışveriş yapmak beni mutlu eder.	3.74	.870
Tercih ettiğim etkinliklerden biri alışveriş yapmaktır.	3.37	1.030

Tablo 4'deki bulgular incelendiğinde; ölçekte yer alan on yedi maddenin on beşine verilen cevapların ortalaması 3.40 ve üzerinde olup, katılımcıların cevapları "Katılıyorum" düzeyinde gerçekleşmiştir. Ölçek maddeleri içinde en yüksek ortalama 3.80 puan ortalaması ile "sanal mağazaların bölümleri oldukça memnun edicidir" maddesinde gerçekleşirken, "sanal mağazalarda yeni sunulan ürünleri belirgin renklerle belirtilmesi ($\bar{X}=3.79$)" ikinci en yükseğe sahip maddedir. Sanal mağazalarda ilk sayfadan sonra üç tıklama içinde

müşterilerin ne istediğini keşfetmesi mümkündür maddesi ise 3.36 cevap ortalaması ile en düşük madde iken, ulaşılan bu ortalama katılımcıların konu hakkında fikirlerinin olmadığını ortaya koymaktadır. Benzer şekilde katılımcıların “sanal mağazada tercih ettiğim etkinliklerden biri alışveriş yapmaktır” maddesine verdikleri cevap ortalama puanı 3.37 olarak gerçekleşmiş ve ulaşılan bu bulgu, katılımcıların sanal mağazada alışveriş yapma konusunda kararlı olmadıkları, sanal mağazaları ürünleri inceleme ve mağazada gezinti amacıyla ziyaret ettiklerini de göstermektedir.

Bulgular doğrultusunda araştırmanın problem sorusu olan “Bireylerin anlık satın alma davranışı sergilemelerinde, sanal mağaza atmosferinin hangi unsurları etkilidir?” sorusu:

- Sanal mağazada kullanılan görsellerin görüntüsü, kullanılan renkler ve grafikler,
- Önemli içerikler veya ürünleri diğer ürünlerden belirgin şekilde farklılaştırmaya yönelik tasarım ve uygulamalar,
- Ürün veya hizmetleri kolay bulmaya yönelik yönlendirici komut veya uygulamalar,
- Ürün ve hizmetlere ilişkin seçenek listelerinin anlaşılır, basit, tutarlı ve kolay erişilebilir olması gibi sanal mağaza atmosferi unsurlarının, tüketicilerin anlık satın alma davranışı sergilemelerinde etkili olduğu şeklinde cevaplandırılmıştır.

Tablo 5: Katılımcıların Sanal Mağazada Anlık Satın Alma Davranışları

Anlık Satın Alma Davranış Ölçeği	Ort.(\bar{X})	Std. Sp.
Sanal ortamda alışveriş sırasında daha önce satın almayı planlamadığım şeyleri alırım.	2.67	1.087
Sanal ortamda sonuçlarını düşünmeden sıklıkla alışveriş yaparım.	2.49	1.009
Sanal ortamda gerçekten ilgimi çeken bir şey görürsem kolayca satın alırım.	2.95	1.113
Sanal ortamda düşünmeden yapılan alışveriş eğlencelidir.	2.74	1.151
Sanal mağazada ürün değiştirme kolaylığı anlık alışveriş yapmaya neden olur.	3.65	1.059
Sanal mağazada anlık alışveriş yapma nedenlerinden biri iyi kalitede satış sonrası ve müşteri ilişkileri hizmeti sunulmasıdır.	3.96	1.031
Sanal mağazada indirimli ürünleri satın alma kolaylığı anlık alışveriş yapmaya neden olur.	3.51	1.091
Sanal ortamda çok sayıda mağazaya hızlı erişim kolaylığı anlık alışveriş yapmaya neden olur.	3.33	1.125

Tablo 5'deki bulgular incelendiğinde; sanal mağazaların satış sonrası müşteri ilişkilerindeki kaliteli hizmet sunmalarının ($\bar{X}=3.96$) anlık satın almada etkili bir unsur olduğu görülmektedir. Ürünlerin değiştirilmesinde kolaylık sağlanması ($\bar{X}=3.65$) katılımcıların sanal mağazalarda anlık satın alma yapmalarında etkili iken, sanal mağazaların indirimli ürünlerin satın alınmasında kolaylık sağlaması ($\bar{X}=3.51$), katılımcıların sanal mağazalarda anlık satın almasına yol açan bir diğer unsurdur. Ancak, araştırmaya katılanların sanal mağazada anlık satın alma davranışlarını ortaya koyması açısından; “Sanal ortamda sonuçlarını düşünmeden sıklıkla alışveriş yaparım($\bar{X}=2.49$)” ve “Sanal ortamda gerçekten ilgimi çeken bir şey görürsem kolayca satın alırım ($\bar{X}=3.65$)” maddelerine verilen cevapların ortalaması, araştırmaya katılanların sanal mağazalarda, düşük düzeyde anlık satın alma davranışı sergilediklerini ortaya koymaktadır.

F. Çıkarımsal İstatistikî Bulgular

Araştırmaya katılanların sosyo-demografik özelliklerine göre mağaza atmosferine bağlı anlık satın almaya yönelik tutumlarını istatistiksel olarak farklılaşmış farklılaşmadığına ilişkin hipotez testi gerçekleştirilmiştir.

H₁. Tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri ile anlık satın alma davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Katılımcıların mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının, cinsiyet ve medeni durum demografik özelliklerine göre farklılaşmış farklılaşmadığının belirlenmesine yönelik non-parametrik testlerden Mann-Whitney U Testi yürütülmüştür. Test sonuçları Tablo 6'de verilmektedir.

Tablo 6:Mağaza Atmosferine Bağlı Anlık Satın Almanın Katılımcıların Cinsiyet ve Medeni Durumlarına Göre İncelenmesi

Değişkenler		Ortalama Değer (ST)	Toplam Değer (SO)	U	z	p
Kadın	08	205.63	42772.00	15572.00	- 2.528	.011
Erkek	76	176.98	31148.00			
Evli	2	170.63	10579.00	8626.00	- 1.699	.089
Bekar	22	196.71	63341.00			

Tablo 6'daki bulgular incelendiğinde; katılımcıların sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının, cinsiyetlerine göre istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı görülmektedir (U= 15572; z=-2.528; p=.011 < .05). Kadın katılımcıların anlık satın almaya ilişkin ortalama değer puanları (ST=205.63), erkek katılımcıların ortalama değer puanlarından (ST=176.98)

istatistiksel olarak farklılaşmaktadır. Ulaşılan bulgu doğrultusunda; araştırmaya katılan kadınların, sanal mağaza atmosferi unsurlarına bağlı olarak, erkeklerden daha fazla anlık satın alma davranışı sergilediklerini söylemek mümkündür. Katılımcıların, sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışları ise; medeni durum demografik özelliklerine göre istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaşmadığı görülmektedir ($U= 8626.00$; $z=-1.699$; $p= .089 > .05$).

Katılımcıların mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının; yaş, meslek, eğitim ve gelir durumu demografik özelliklerine göre farklılaşma farklılaşmadığının belirlenmesine yönelik non-parametrik testlerden Kruskal-Wallis Testi yürütülmüştür. Test sonuçları Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7:Mağaza Atmosferine Bağlı Anlık Satın Almanın, Katılımcıların Yaş, Meslek, Eğitim ve Gelir Durumlarına Göre İncelenmesi

Bağımlı Değişken	Değişkenler	N	X ² (Chi-	Sig. (p)	Grup Farklılıkları
Sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma	Yaş	384	18.332	.011	33-37YG>38-42YU 23-27YG>28-32YG 18-22YG>28-32YG
	Meslek	384	12.987	.071	
	Eğitim	384	5.998	.199	
	Gelir	384	13.064	.071	

Tablo 7’deki bulgular incelendiğinde; katılımcıların sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının, yaş gruplarına göre istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı görülmektedir ($X^2=18.332$; $p= .011 < .05$).Katılımcıların sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının, hangi yaş grupları arasında farklılaştığının belirlenmesine yönelik Post-Hoc testleri yürütülmüştür. Test sonucunda, 33-37 yaş grubundaki katılımcıların 38-42 yaş grubundaki katılımcılardan, 23-27 yaş grubundaki katılımcıların 28-32 yaş grubundaki katılımcılardan ve 18-22 yaş grubundaki katılımcıların 28-32 yaş grubundaki katılımcılardan sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma düzeylerinin yüksek olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının; meslek, eğitim ve gelir düzeyi demografik değişkenlerinde ise, istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaşmadığı belirlenmiştir ($p > .05$). Bulgulara göre, araştırmaya katılan örneklem grubundaki bireylerin, sanal mağaza atmosferine bağlı düşük düzeyde anlık satın alma davranışı sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma düzeyleri ise; kadın katılımcılarda erkeklere göre daha fazladır. Ayrıca 33-37 yaş grubu ile 18-27 yaş grubundaki katılımcıların, diğer yaş gruplarındaki katılımcılara göre, sanal

Sanal Mağaza Atmosferinin Anlık Satın Almaya Etkisi

mağaza atmosferi unsurlarına bağlı daha fazla anlık satın alma davranışı sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Bu doğrultuda araştırmanın problemi olarak kurulan, “Sanal mağaza atmosferine bağlı tüketicilerde anlık satın alma davranışı görülmekte midir?” sorusu; sanal mağaza atmosferine bağlı tüketicilerde anlık satın alma davranışı görülmekle birlikte, satın alma davranışının boyutu düşük düzeydedir şeklinde cevaplandırılmıştır.

H₁ hipotezi, araştırmaya katılan örneklem grubundaki tüketicilerin yaş demografik değişkeni dışındaki diğer demografik özelliklerine göre farklılaşmadığından kısmen kabul edilmiştir.

Yine araştırma problemi doğrultusunda; sanal mağaza atmosferinin anlık satın almaya etkisi regresyon analizi ile test edilmiştir.

H₂=Tüketicilerin sanal mağaza atmosferi ile anlık satın alma davranışları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Sanal mağaza atmosferinin, anlık satın alma ilişkisini belirlemeye yönelik doğrusal regresyon analizi yürütülmüştür. Regresyon analizinde tüketicilerin anlık satın alma davranışları bağımlı, sanal mağaza ortamı atmosferi ise bağımsız değişken olarak analiz edilmiştir. Sanal mağaza atmosferi olarak kullanılan değişkenler şunlardır; Sanal mağazanın ekran görüntüsünü, tüketicilerin hafızalarına dahil edilmesini sağlayacak resim ve canlandırma görselleri, grafikler, renkler, kolay ve hızlı erişebilme, indirimli ürünleri duyurma, satılan ürünleri değiştirme kolaylığı ve eğlenceli olmasıdır. Resim ve canlandırma, ürün veya hizmetin gerçeğini birebir yansıtabilir halini ifade eder. Grafikler, anlık olarak alışverişte bulunanların sayısı ile hangi ürün üzerinde yoğunlaştıklarını anlatmaktadır. Renkler, ürünleri diğerlerinden farklılaştıran bir araç olarak kullanılmaktadır. Yönlendirici komut ve uygulamalar ile ürün ve seçeneklere ait listelerin basitliği, tutarlılığı ve kolay erişilebilirliği, alışverişin hızlı şekilde tüketici isteğini karşılayan unsur olarak bu değişkenler arasında yer almaktadır. Regresyon analizine ilişkin sonuçlar aşağıdaki Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 8: Sanal Mağaza Atmosferinin Anlık Satın Alma Üzerine Etkisi
(Regresyon Analizi)

Bağımlı Değişken	Df	B	B	R ²	ΔR ²	t	F	p
Anlık Satın Alma	383	.597	.486	.237	.235	10.883	118.435	.000

Tablo 8 incelendiğinde; regresyon modelinin istatistiksel olarak geçerli, diğer bir ifade ile anlamlı bir model olduğu görülmektedir ($R=0.486>0$; $F=118,435$; $p=0,000<0,05$). Regresyon analizi sonucunda ortaya çıkan bulgulara göre; sanal mağaza atmosferi için regresyon katsayısı ($\Delta R^2 > 0$) sıfırdan farklı, t değeri pozitif ve p değeri 0.05'den küçüktür ($t_{383}=10.883$; $p=0.000<0.05$). Düzeltilmiş R^2 değeri incelendiğinde; sanal mağaza ortamının anlık satın alma üzerindeki etkisi %23,5'dir. Ulaşılan bu bulgu; sanal mağaza atmosferinin tüketicilerin anlık satın alma davranışları üzerinde pozitif yönlü, buna karşın düşük düzeyde etkisi (%23.5) olduğunu göstermektedir. Sonuçlar doğrultusunda H_2 kabul edilmiştir.

VI. Sonuç

Ulaşılan bulgular neticesinde; sanal mağaza atmosferinin tüketicilerin anlık satın alma davranışlarının cinsiyetlerin üzerinde pozitif yönlü ancak düşük düzeyde etkisi olduğunu göstermektedir.

Katılımcıların sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının, cinsiyetlerine göre istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı görülmektedir. Kadın katılımcıların anlık satın almaya ilişkin ortalama değer puanları, erkek katılımcıların ortalama değer puanlarından istatistiksel olarak farklıdır. Araştırmaya katılan kadınların, sanal mağaza atmosferi unsurlarına bağlı olarak, erkeklerden daha fazla anlık satın alma davranışı sergilediklerini söylemek mümkündür. Katılımcıların, sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışları ise; medeni durum demografik özelliklerine göre istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaşmadığı görülmektedir.

Katılımcıların sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışlarının; meslek, eğitim ve gelir düzeyi demografik değişkenlerinde ise, istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaşmadığı belirlenmiştir.

Bulgulara göre tüketicilerin anlık satın alma davranışı ile sanal mağaza atmosferi arasında istatistiksel düzeyde anlamlı ilişki olduğu kısmen kabul edilmiştir.

Bu doğrultuda tüketicilerde sanal mağaza atmosferine bağlı anlık satın alma davranışı görülmekle birlikte, satın alma davranışının boyutu düşük düzeydedir.

Bireylerin anlık satın alma davranışı sergilemelerinde, sanal mağazada kullanılan görsellerin görüntüsü, kullanılan renkler ve grafikler, önemli içerikler veya ürünleri diğer ürünlerden belirgin şekilde farklılaştırmaya yönelik tasarım ve uygulamalar, ürün veya hizmetleri kolay bulmaya yönelik yönlendirici komut veya uygulamalar, ürün ve hizmetlere ilişkin seçenek listelerinin anlaşılır, basit, tutarlı ve kolay erişilebilir olması gibi sanal mağaza atmosferi unsurlarının etkili olduğu görülmektedir.

• Katılımcıların sanal mağazada alışveriş yapmalarını yönlendiren faktörler arasında seçenek listesinin anlaşılır olması, seçenekler listesinin sanal

mağaza tasarımıyla uyumlu ve tutarlı olması yer almaktadır. Söz konusu seçenekler listesi ile kısa sürede ihtiyacın karşılanmasını sağlayan doğru yönlendirmelerin, alışveriş yapılmasına ait kararlar aldırarak ikna aracı olduğu anlaşılmaktadır.

- Sanal mağazada ürün değiştirme kolaylığı, satış sonrası ve müşteri ilişkilerinde iyi kalitede hizmet, indirimli ürünleri satın alma kolaylığı, çok sayıda mağazaya hızlı erişim kolaylığı anlık satın alma eğilimini ortaya çıkaran birbiri ile ilişkili faktörler olduğu tespit edilmiştir. Bu anlık satın alma davranışı ile katılımcılar mutlu olduklarını ifade etmişlerdir. Sanal mağaza atmosferi olarak nitelendirebileceğimiz anlık satın alma gerekçeleri olan bu faktörler dikkate alınarak memnuniyet derecesi artırılabilir.

Çalışmada elde edilen sonuçlar doğrultusunda işletmelere şu öneriler yapılabilir:

- İhtiyaç sahibi hedef kitlenin belirlenerek bu kitlenin sanal mağaza atmosferi olarak etkilendikleri en çok unsur tespit edilmeli, sanal mağazalar buna göre tasarlanmalıdır. Sanal mağaza da renklerin karşıtlığı, fon müziğinin içeriği, kolay erişim tasarımına ait detaylar her şeyden önce yapılması gerekenler olduğu görülmektedir.

- Günümüzde zamanı ekonomik olarak kullanma eğiliminin artmış olması sanal ortamda yapılan alışveriş oranlarının da artacağı beklentisini doğrulamaktadır. 1000TL ve altında geliri olan kadınların ve 18-37 yaş aralığında olanların sanal mağazada daha çok anlık alışveriş yaptıkları tespit edildiğinden özellikle bu şartları taşıyan tüketicilere yönelik olan sektörlerin sanal mağazalarına ait atmosferleri sıkıcı olmamalı ve alışveriş kolaylığı sunarak tüketicileri eğlendirmelidir.

- Sanal mağazaların tasarımında görsellik (biçim, renk vb.), müzik yayımı gibi hususlar dikkate alınmalı, müşterinin güveni kazanılmalı ve müşterinin sanal mağazada alışveriş esnasında veya alışveriş ile ilgili bilgiye erişimi sırasında eğlenmesi sağlanarak bir daha ki yapacağı alışveriş periyodu kısaltılmalıdır.

- Rekabetin yoğun olarak yaşandığı işletmeler arasında pazar payını koruma veya artırma amacı maliyetlerin düşürülmesine, hedef kitlelerin ikna edilmesine, hedef kitlelerin istek ve ihtiyaçlarının zamanında ve tam olarak karşılanmasına bağlı olduğundan sanal mağaza unsurlarının önemini gözler önüne sermiştir. Sanal mağaza atmosferleri, eğlenerek alışveriş yapma gereksinimi duyan müşteri profilini tatmin edecek düzeyde tasarlanmalı ve mevcut sanal mağaza atmosferi devamlı sorgulanarak sanal mağaza, müşteri isteklerine uygun halde bulundurulmalıdır.

- İşletmelerin geleneksel mağazaları kadar sanal mağazalarında da var olan atmosferin anlık satın alma davranışını açığa çıkaran etkisi nedeniyle renk, müzik, diğer görsel ve işitsel öğeler yeterli ve doğru şekilde kullanılmalıdır. İşletmeler, sanal mağaza atmosferi ile müşterinin güven duymasını sağlamalı,

sadık müşteri kitlesi oluşturarak pazarda rekabet yeteneğini sürekli geliştirmelidir.

Kaynaklar

- Arslan,B. (2016). Sanal mağaza atmosferi unsurlarının anlık satın almaya etkisi. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5 (1),117-136.
- Arslan, M. (2004). *Mağazacılıkta atmosfer*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Arslan,M.,&Bayçu, S. (2006). *Mağaza atmosferi*. Yayın Nu.1696, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Badot, O.,&Lemoine, J, F. (2014).Editorial: From the dichotomous paradigm of the shopping experience to the ubiquitous paradigm. *Recherche et Applications en Marketing*, 28, (3), 3-13.
- Bakırtaş, H. (2013). S-O-R paradigması temelinde mağaza atmosferi ve duyguların pazarlamadaki önemi: Bir literatür incelemesi.*KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*,15 (25), 47-55.
- Batı, U. ve Atıcı, B. (2010). Impulse purchasing behaviors of the Turkish consumers in websites as a dynamic consumer model: Technology products example. *International Journal of Advanced Corporate Learning*, 3 (4), 6-12.
- Beatty, S. E.,&Ferrell M. E. (1998). Impulsive buying: Modeling its precursors. *Journal of Retailing*, 74 (2), 169-191.
- Bhattacharya, S.,Mishra, B.,B.,&Mishra, U.S. (2015). Impact of cyber atmospherics on buyers of different e-retailing sites: Literature review and conceptual model proposal. *Mediterranean Journal of Social Sciences*,6 (6), 260-266.
- Chan, J, L.,&Chuan, H. (2013). A study on youth online impulsive purchase: The relationship between individual difference, shopping environment, emotion response and purchase. *Journal of Creative Communications*, 8 (2-3), 209-229.
- Chen, L. (2009). *Online consumer behavior: An empirical study based on theory of planned behavior*. Unpublished PhD thesis, College at the University of Nebraska. Alındığı Tarih 21 Nisan 2017 <http://search.proquest.com/docview/304948609>.
- Cobb, C. J.,&Hoyer W. D. (1986), Planned versus impulse purchase behavior. *Journal of Retailing*. 66, 67-81.
- Dündar, S.,Ecer, F.,ve Özdemir, Ş. (2007).Fuzzy topsis yöntemi ile sanal mağazaların web sitelerinin değerlendirilmesi. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21 (1), 287-305.
- Floh, A.,&Madlberger, M. (2013).The role of atmospheric cues in online impulse-buying behavior.*Electronic Commerce Research and Applications*, 12, 425-439.

- Gerlevik, D. (2012). *İnternet üzerinden alışverişin tüketici davranışı üzerindeki etkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Haseki, M, İ., ve Yaşa, E. (2010). Tüketicileri E alışverişe yönlendiren faktörleri belirlemeye yönelik bir pilot araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (3), 211-224.
- İslamoğlu, A. H. (2009). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri (SPSS uygulamalı)*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Kacen, J.J., & Lee, J.A. (2002). The influence of culture on consume rimpulsive buying behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 12(2), 163-176.
- Kaikkonen, T. (2012). *The Role Of Online Store Atmospherics In Consumer Behavior: Literature Review*. Unpublished master thesis, A alto School of Economics, Finland.
- Kaltcheva, V.D., & Barton, A.W. (2006). When should a retailer create an exciting store environment? *Journal of Marketing*, 70, 107-118.
- Kalla, S, M., & Arora, A, P. (2011). Impulse buying: A literature review. *Global Business Review*, 12(1), 145-157.
- Kaş, İ., ve Bozbay, Z. (2017). Mağaza atmosferi algıları itibariyle oluşan tüketici gruplarının anlık satın alma davranışlarındaki farklılıkların belirlenmesi. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6, (3), 97-110.
- Khare, A. (2013). Credit card use and compulsive buying behavior. *Journal of Global Marketing Publication*, 26 (1), 28-40.
- Kotler, P. (1973-1974). Atmospherics as a marketing tool. *Journal of Retailing*, 49(4), 48-64.
- Lin, P.C., & Lin Z. H. (2012). Buying impulse triggered by digital media, department of transportation and communication management science. *The Service Industries Journal*, 33 (9-10), 892-908.
- Mehrabian, A., & Russell, J.A. (1974). *An approach to environmental psychology*. Cambridge: MIT Press.
- Moital, M., Vaughan, R., Edwards, J., & Peres, R. (2010). İnternet Üzerinden Satın Alma Niyetinin Belirleyicileri. (Tetik, D., Çev.), *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 21(2), 266-274.
- Morrin, M., & Chebat, J, C. (2005). The interactive effects of shopper style and atmospherics on consumer expenditures. *Journal of Service Research*, 8(2), 181-191.
- Muruganatham, G., & Bhakat, R.S. (2013). A review of impulse buying behavior. *International Journal of Marketing Studies*, 5(3), 149-160.
- Öğüt, A. (2003). *Bilgi Çağında Yönetim*, Ankara: Nobel Yayınları.
- Örcün, O. (2006). *B2C uygulamalarında web sitesi atmosferinin (webmosfer) tüketicilerin ziyaret sıklığı ve kullanım şekli üzerindeki etkileri ve bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Pantano, E. (2014). Innovation drivers in retail industry. *Journal of Information Management*, 34(3), 344-350.
- Prasad, J.S., & Aryasri, A.R. (2009). Determinants of shopper behaviour in e-tailing: An empirical analysis. *Paradigm*, 13(1), 73-83.
- Rook, D. W., & Hoch S. J. (1985). Consuming Impulses. *Advances in Consumer Research*, 12, 23-27.
- Rook D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*, 14, 189-199.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*. 22, 305-313.
- Saydan, R. (2008). Tüketicilerin online alışverişe yönelik risk ve fayda algılamaları: geleneksel ve online tüketicilerin karşılaştırılması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(23), 386-402
- Tek, Ö. B., ve Orel, F.D. (2006). *Perakende pazarlama yönetimi*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.
- Tekin, G., ve Güleş, H.K., Öğüt, A. (2006). *Teknoloji yönetimi*. Ankara: Nobel Yayınları.
- TÜİK. (2016). *Temel istatistikler*. 7 Ocak 2018'de alınmıştır, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>
- TÜİK. (2017) *Temel istatistikler*. 28 Ocak 2018'de alınmıştır, <http://www.tuik.gov.tr>
- Üster, Z. (2015). Elektronik ortamda alışveriş yapan tüketicilerin kontrolsüz satın alma eğilimlerinin incelenmesi: İnteraktif bir uygulama. *Business & Management Studies: An International Journal*, 12(2), 168-187.
- Yazıcıoğlu, Y., ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yoon, E. (2012). *Effects of website environmental cues on consumers response and outcome behaviors*. Published master thesis, University of Nebraska – Lincoln, USA.

Stratejik Yönetim Alanındaki Atıf İlişkilerinin Ağ Analizi ile Değerlendirilmesi

Çiğdem BASKICI*

Alınış Tarihi: 02 Mayıs 2018

Kabul Tarihi: 23 Aralık 2018

Öz: Çalışmanın amacı yerel stratejik yönetim literatürüne en fazla etkiye bulunan Türk yazarların ortaya çıkarılmasıdır. Bu doğrultuda Google Scholar bibliyografik veri tabanından 12.02.2017 tarihine kadar stratejik yönetim alanında yayınlanan ve indekslenen 9.475 akademik çalışma ve bu çalışmalar arası atıf ilişkileri Java temelli Selenium Kütüphanesi yardımıyla geliştirilen bir yazılım ile toplanmıştır. Çalışmalar arasındaki atıflar yazar atıf ilişkilerine dönüştürülerek ağ analizi ile değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre bu alanı temelde 4 yazarın etkilediği görülmektedir. Bununla birlikte bulgular Türk yazarların birbirlerine atıf yapma eğiliminin çok düşük olduğunu göstermektedir. Bu durum bir literatürün gelişmesi için kritik önemde olan yazarlar arası sinerjinin düşük düzeyde olduğu şeklinde yorumlanabilir niteliktedir.

Anahtar kelimeler: stratejik yönetim, ağ analizi, bibliyometri, bibliyometrik analiz, veri madenciliği

Evaluation of Citation Relations in the Field of Strategic Management with Network Analysis

Abstract: The aim of this study is to reveal the most influential Turkish authors on the local strategic management literature. For this purpose, 9,475 academic studies in the field of strategic management, published and indexed until February 12, 2017, and the citations relations between these studies were collected from Google Scholar bibliographic database via a software developed with the help of Java-based Selenium Library. Citations between the studies were converted to author citations and then evaluated by network analysis. According to the findings, it is seen that this field is affected mainly by 4 authors. Additionally, findings indicate that the citations tendency between Turkish authors are very low. This can be interpreted as a low level of synergy between authors, which is critical to the development of a literature.

Keywords: strategic management, network analysis, bibliometrics, bibliometric analysis, data mining

*Atatürk
Üniversitesi*

I. Giriş

Çalışmada yerel stratejik yönetim literatürüne en fazla etkiye bulunan Türk yazarların ortaya çıkarılması hedeflenmektedir. Bu etkiyi tespit edebilmek amacıyla yazarlar arasındaki atıf ilişkileri kullanılmıştır. Çünkü bir yazar ne kadar çok atıf almışsa daha az atıf alan bir başka yazara göre yazarın ilgili bilim alanında daha fazla etkili olduğu varsayılmaktadır (Culnan, 1986; Nerur vd., 2016; Sharplin ve Mabry, 1985; Üsdiken ve Pasadeos, 1995). Diğer bir ifade ile bir alanda etkili olan yazarların tespiti büyük ölçüde kendini diğer çalışmaların atıflarında göstermektedir. Çalışmada atıf ilişkileri kullanılarak hesaplanan ve yazarın diğer yazarlardan aldığı atıf sayısını gösteren iç derece (indegree) merkeziliği yerel stratejik yönetim alanındaki en etkili Türk yazarları tespit etmeyi mümkün kılmıştır. Ayrıca hesaplanan arasındalık (betweenness),

* Doktor Öğretim Üyesi, Başkent Üniversitesi, Sağlık Yönetimi Bölümü

özvektör (eigenvector) ve yakınlık (closeness) merkezilik ölçütleri ile yazarların yerel stratejik yönetim literatüründeki pozisyonları tespit edilebilmiştir. Bu alandaki Türk yazarların dış derece (outdegree) merkezilikleri hesaplanarak ortaya çıkarılan atıf eğilimleri de çalışmanın diğer bir sonucunu oluşturmuştur. Böylece yerel stratejik yönetim literatüründeki entelektüel etkinin örüntüsü takip edilebilmiştir.

Literatürde çok sayıda bibliyometrik çalışmaya (Acedo vd., 2006; Barnett vd., 2011; Güzeller ve Çeliker, 2018; Karasözen vd., 2009; Melin ve Persson, 1996; Rice vd., 1988; So, 1988; Üsdiken ve Erden, 2002; Üsdiken ve Pasadeos, 1995) rastlanmakla birlikte çalışmaların büyük kısmı iki önemli eksiklik bakımından eleştirilebilir. Eleştirilerden ilki, çalışmaların kullandıkları bibliyografik veri tabanı ile ilişkilidir. Literatürde sosyal bilimler alanında en yaygın kullanılan bibliyografik veri tabanı Institute for Scientific Information (ISI) tarafından geliştirilmiş olan Social Science Citation Index'tir (SSCI) ve Web of Science adlı çevrimiçi hizmetin bir parçasıdır. Araştırmacılar bu veri tabanını bir makalenin adı, türü, yazarları, anahtar kelimeleri, özeti, atıf sayısı, yayınlandığı derginin adı gibi pek çok veriyi elde edebildiklerinden tercih etmektedirler. Bununla birlikte araştırmacılar SSCI'yi akademik dünyadaki kalitesi ve itibarı nedeniyle kullandıklarını da ifade etmektedirler (Koseoglu, 2016; Melin ve Persson, 1996; Shibata vd., 2008; Tang vd., 2016). Ancak bu veri tabanının en büyük kısıtı araştırmacıların çalışmalarını yalnızca bu indeks kapsamında yer alabilen yayınlar üzerinden yapmalarındır. Dolayısıyla bu indekse girememiş hiçbir yayın analiz kapsamına alınamamaktadır. Bununla birlikte Google Scholar bibliyografik veri tabanı üzerinden daha çok sayıda akademik çalışmaya ulaşmak mümkündür. Ancak Google Scholar'da, SSCI'nin doğrudan sunduğu, makale ve makalenin atıflarına yönelik bilgilerin bir yazılım ile toplanması mümkündür. Bu çalışma için Java temelli Selenium Kütüphanesi (www.seleniumhq.org) yardımıyla geliştirilmiş yazılım ile SSCI'nin sunduğundan daha geniş bir yayın aralığına ulaşılmış ve araştırmanın tarihine kadar yerel stratejik yönetim alanında yazılmış akademik niteliğe sahip bütün çalışmalar analiz kapsamına alınabilmiştir. Böylece literatürdeki çalışmalardan farklı olarak literatürü en çok etkileyen yazarların doğru bir biçimde ortaya çıkarılmasının yolu olan "tam sayım" gerçekleştirilebilmiştir.

Eleştirilerin ikincisi, atıf analizlerinin yapıldığı bibliyometrik araştırmalarda (Calma ve Davies, 2015; García-Lillo vd., 2017; Ma ve Yan, 2016) bireysel yazarlardan ziyade yayınların bilimsel alandaki etkisinin belirlenmeye çalışılması noktasındadır. Makale düzeyinde araştırma yapıldığı için yazarlara ait çalışmaların toplulaştırılması mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla bir yazarın belirli bir alandaki bütün çalışmalarının ilgili literatürü ne ölçüde etkilediği tespit edilememektedir. Diğer bir ifade ile böyle bir yaklaşım belirli bir bilimsel alanda en çok etki yapan yazarı bulmayı mümkün kılmamaktadır. Ayrıca analiz birimleri olarak dergilerin seçilmesi kasıtlı olmasa da çıkarımların ilk yazarlar üzerine dayanmasına, diğer yazarların katkısının

gözden kaçmasına neden olabilir ya da okuyucunun gözünde böyle bir algı yaratabilir (Pilkington ve Meredith, 2009). Literatürün genelinde gözlenen bu eksikliği gidermek için analize dahil edilen bütün Türkçe akademik çalışmalar yazar düzeyinde parçalanmıştır. Diğer bir ifadeyle çok yazarlı bütün çalışmalar bireysel çalışmalara indirgenmiştir. Bu yöntem, yazarların belirli bir alanda yaptıkları çalışmalarını toplulaştırmaya imkân tanıdığından yazarların her birinin yerel stratejik yönetim alanındaki etkileri tespit edilebilmiştir. Böylece literatürdeki çalışmalardan farklı olarak yazarların bilimsel alana katkılarını bireysel olarak takip edebilmek mümkün olabilmektedir.

Makale bibliyometrik yöntemin kısa bir gözden geçirmesi ile başlamaktadır. Bu yaklaşımı ve sonuçlarını örneklerle göstermek için hem yerel literatürdeki hem de yabancı literatürdeki bibliyometrik çalışmalara yer verilmektedir. Sonrasında çalışmada kullanılan yöntem ayrıntıları ile anlatılmakta, veri kaynağı tanımlanmaktadır. Bulgular kısmında analiz sonuçları sunulmaktadır. Son bölümde ulaşılan sonuçlara, çalışmanın kısıtlılıklarına ve gelecek çalışmalarla ilgili çeşitli önerilere yer verilmektedir.

II. Bibliyometri ve Stratejik Yönetim

Bibliyometri, bilimsel bir alanının özelliklerini ortaya çıkarmak için makale, dergi, kitap gibi yayınlardan elde edilen verileri kullanan istatistiksel yöntemler setidir (Pritchard, 1969). Literatürdeki bibliyometrik çalışmalarda yaygın olarak kullanılan yöntemler; atıf analizi (citation analysis), birlikte-atıf analizi (co-citation analysis), bibliyografik birliktelik (bibliographic coupling), birlikte-yazarlık analizi (co-author analysis) ve birlikte-kelime analizi (co-word analysis) şeklinde sınıflandırılabilir (Cobo vd., 2011; Zupic ve Čater, 2015).

Atıf analizinin arkasındaki mantık atıfların bilimsel yayımlar/yazarlar arasındaki bağlantıları oluşturmasıdır (Garfield, 1979) ve bu bağlantılar bilimsel bilgi akışındaki kanallardır (Ma ve Yan, 2016; Jo vd., 2016). Daha sık alıntılanan yayımların/yazarların daha az alıntılananlara göre daha etkili olduğu iddia edilmektedir (Nerur vd., 2016). Birlikte-atıf analizlerinden *doküman birlikte-atıf analizi* iki dokümanın diğer dokümanlar tarafından birlikte alıntılanma sıklığına dayanmaktadır (Small, 1973). Birlikte-atıf analizlerinden *yazar birlikte-atıf analizinde* ise yazarların birlikte alıntılanma sıklığı ile ilgilenilmektedir (White ve Griffith, 1981). Yazar birlikte-atıf ağlarında yazar çiftleri arasındaki ilişkinin gücü aynı yazar çiftini referansında alıntılamanın üçüncü yazar sayısı tarafından belirlenmektedir (García-Lillo vd., 2017). Buna göre, yazarlar birlikte ne kadar sık alıntılanırsa aralarındaki ilişki o kadar yakındır (White ve Griffith, 1981). *Bibliyografik birliktelik*, iki yayında ortak olan referans sayılarını yayımlar arasındaki benzerliğin ölçüsü olarak kullanmaktadır (Kessler, 1963). İki yayının kullandığı referans ne kadar örtüşüyorsa ikili arasındaki bağlantı o kadar güçlüdür (Zupic ve Čater, 2015). *Birlikte-yazarlık*, iki veya daha fazla yazar bir yayını birlikte yayınladıkları zaman ortaya çıkmaktadır (Melin ve Persson, 1996). İki veya daha fazla yazar aynı yayın için birlikte-yazar olarak listeleniyorsa, bu

kişilerin bir şekilde iş birliği yaptıkları yüksek olasılıktadır (Ponomariov ve Boardman, 2016). *Birlikte-kelime analizi* kelime çiftlerinin ilgili yayında birlikte bulunma örüntülerini analiz ederek alanın kavramsal yapısını inşa etmektedir (Zupic ve Čater, 2015).

Stratejik yönetim literatürü üzerine çok çeşitli bibliyometrik analizler uygulanabilmektedir. Bu analizler sayesinde stratejik yönetim alanı sistematik bir biçimde ele alınabilmiş, tarihsel gelişimi izlenebilmiş, entelektüel yapı haritalandırılabilmiş, alanın güçlü ve zayıf yönlerinin ortaya çıkarılabilmesi konusunda önemli adımların atılması mümkün hale gelmiştir (Ferreira vd., 2016; Nerur vd., 2008). Ferreira vd. (2016) çalışmalarında 1971-2014 yılları arasında yayınlanan stratejik yönetim araştırmalarındaki birlikte-atıf örüntülerini analiz ederek entelektüel yapıyı oluşturan altı alt alan tanımlamışlar ve bunların karşılıklı ilişkilerini araştırmışlardır. Ramos-Rodríguez ve Ruíz-Navarro (2004) 1980-2000 yılları arasında, stratejik yönetim alanının en prestijli süreli yayınlarından olan *Strategic Management Journal*'da yayınlanan makaleler üzerinde yaptıkları atıf ve yazar birlikte-atıf analizleri ile stratejik yönetim araştırmaları üzerinde en büyük etkiye sahip çalışmaları belirlemişler, aynı zamanda bu alanın entelektüel yapısında meydana gelen değişiklikleri incelemişlerdir. Vogel ve Güttel (2013) bibliyografik birliktelik yöntemini kullanarak ve bibliyografik birliktelik ağlarında ağ ölçütleri hesaplayarak stratejik yönetimdeki dinamik kabiliyetler yaklaşımının farklı alt alanlarını tanımlamışlardır. Nerur vd. (2008) yazarlar arasındaki birlikte-atıf sıklık matrisleri üzerinde çeşitli veri analitik teknikleri uygulayarak stratejik yönetimin entelektüel yapısının 1980-2000 yılları arasındaki gelişimini takip etmişlerdir. Yapılan analizler bireysel olarak yazarların etkileri ve bu etkilerin zaman içindeki değişimi hakkında bakışlar sağlamıştır. Koseoglu (2016) çalışmasında 1980-2014 yılları arasında *Strategic Management Journal*'da basılmış makalelerdeki yazar iş birliklerinin yapısını ve evrimini ortaya koymuştur.

Üsdiken ve Erden (2002) 1990'lı yıllardaki yönetim alanının yapısını atıf analizi yöntemleri ile ele alarak yönetim alt alanları ile ilgili karşılaştırmalı sonuçlar sunmuşlardır. Barca ve Hızıroğlu (2009) bibliyometrik analiz ile Türkiye'de 2000'li yıllarda stratejik yönetim alanının geçirdiği evrimi ve entelektüel yapısını ortaya çıkarmışlardır. Çalışmalarının sonucuna göre stratejik yönetim genel yönetim içinde bağımsız bir alt alan olma eğilimindedir. Akdeve ve Köseoğlu (2013) Türkiye'de stratejik yönetim alanında hazırlanan 186 yüksek lisans ve doktora tezini bibliyometrik analiz yöntemiyle değerlendirerek çalışmaların örüntülerini ortaya çıkarmışlardır. Çetin ve Çaylan (2015) tarafından *Strategic Management Journal*'da 2001-2013 yılları arasında yayınlanan makaleler bibliyometrik analizlerle ele alınarak stratejik yönetim araştırmaları üzerinde en yüksek etkiye sahip makaleler ve araştırmacılar belirlenmiştir.

III. Yöntem

A. Verilerin Toplanması ve Yazar Atıf Ağlarının Oluşturulması

Çalışmada verilerin toplanması için Google Scholar bibliyografik veri tabanı tercih edilmiştir. Google Scholar bilindiği üzere yazılan bir anahtar terimin geçtiği farklı kaynaklarda yayınlanmış tüm çalışmaları listelemektedir. Bu noktada indekslenen çalışmalar bakımından oldukça geniş bir alana sahiptir. Bu servis sayesinde araştırmacılar istedikleri konu hakkında servis dahilinde indekslenen tüm çalışmaların yazar, tarih ve atıf bilgisine erişmektedirler. Google Scholar'ın ilgili çalışmalara atıf yapanların da listelenebilmesi özelliği sayesinde, rastlanan çalışmaya kimlerin atıf yaptığı bilgisi edinilebilmektedir. Ayrıca bir çalışmaya atıf yapan çalışmalara erişilebildiği gibi atıf yapanlara yapılan atıflar da görülebilmektedir. Çalışmada Java temelli Selenium Kütüphanesi yardımıyla bir yazılım geliştirilmiş ve 12.02.2017 tarihinde Google Scholar'da "stratejik yönetim" anahtar kelimesinin aranması ile elde edilen kitap, kongre bildirileri, tezler ve makaleleri içeren 9.475 akademik çalışma ve çalışmaların atıf bilgileri bu yazılım ile derlenmiştir. Selenium kütüphanesi açık kaynak olarak sunulan ve yazılım test süreçlerinde yaygın kullanılan kütüphanelerden biridir (www.seleniumhq.org). Çalışmanın amacına uygun analiz yapabilmek için çalışmalar arasındaki değil yazarlar arasındaki atıf ilişkilerini gösteren bir matris ihtiyacı duyulmaktadır. Bunun için Google Scholar'dan toplanan çalışmalardan çok yazarlı olanlar R dili ile (Atan ve Emekci, 2018) oluşturulan veri madenciliği tekniği ile yazar düzeyinde parçalanmış, böylece çalışmalar arasındaki değil yazarlar arasındaki atıf ilişkileri ortaya çıkarılmıştır. Aynı yazara ait çalışmalar toplulaştırılmış ve nihayetinde 4.821x4.821 boyutunda bir yazar atıf matrisi oluşturulmuştur. Bu araştırma Türkçe yazılmış çalışmaları ele aldığından, elde edilen atıf matrisi bu çalışmaların yazarları arasındaki atıf bilgisini göstermektedir.

B. Ağ Analizi

Çalışmada bibliyometrik yöntemleri uygulayan araştırmacılar arasında artan bir biçimde dikkat çeken bir yöntem olan ağ analizi kullanılmıştır (Acedo vd., 2006; Barnett vd., 2011; Griffin vd., 2016; Koseoglu, 2016; Liu vd., 2005; Vogel ve Güttel, 2013; Zervas vd., 2014). Ağ analizi aktörler arasındaki ilişkiler hakkındadır (Hanneman ve Riddle, 2005) ve aktörler arasındaki kaynakların değişimini ve aktörlerin kaynaklara erişimini araştıran bir yaklaşımdır (Haythornthwaite, 1996). Bu çalışmada aktörler yazarlardır ve atıf ilişkilerine dayanan bir ağı oluşturmaktadırlar. Atıf ağının tanımlanmasıyla yazarlar arasındaki bilgi mübadelesinin sıklığını tanımlamak mümkün olabilmektedir (Barnett vd., 2011). Ayrıca belirtmek gerekir ki ağ analizinin yapıldığı söylenen bazı bibliyometrik araştırmalarda yalnızca ağ haritalarına yer verilmektedir (Benckendorff ve Zehrer, 2013; Pilkington ve Meredith, 2009; Tang vd., 2016). Bu haritalar, ilişkilerin bir görselleştirilmesi olup ağ analizi olarak değerlendirilmesi hatalı bir yaklaşımdır. Çünkü ağ analizi ilişki matrisleri üzerinden hesaplamaları gerektiren bir yöntemdir.

Ağ analizinde bir aktörün diğerlerinden daha etkili olup olmadığı merkezilik ölçütleri ile tespit edilmektedir ve merkezilik ölçütleri aynı zamanda bir aktörün ağ içindeki diğer aktörlere ulaşma, bilgi aktarma kapasitesinin bir göstergesi olarak kullanılmaktadır (Acedo vd., 2006). Bir düğümün ağ içerisindeki göreceli etkisini belirleyen merkeziliğin çeşitli ölçütleri bulunmaktadır. Bibliyometrik çalışmalarda yaygın olarak kullanılan dört merkezilik ölçütü; derece, arasındalık, yakınlık ve özvektör merkeziliğidir. *Derece merkeziliği* bir ağdaki aktörün ağdaki diğer aktörlerle olan bağlarının toplam sayısıdır. Atıf ağları için bu bağlar yazarlar arasındaki atıflardır. İç derece merkeziliği bir yazarın diğer yazarlardan aldığı atıf sayısını, dış derece merkeziliği ise bir yazarın diğer yazarlara kaç kez atıf yaptığını göstermektedir (Freeman, 1979). Bir yazarın iç derece merkeziliği arttıkça ilgili alandaki etkisi de artacaktır (Nerur vd., 2016; Üsdiken ve Pasadeos, 1995). *Arasındalık merkeziliği* ağ içindeki bir yazarın diğer yazarlarla bağlantı kurma kabiliyetini yansıtmaktadır (Acedo vd., 2006). Böylece, bir yazarın ne dereceye kadar ağ içindeki iletişimin kontrol noktası olarak fonksiyon gösterebileceğinin bir ölçüsü olarak kullanılmaktadır (Leydesdorff, 2007). Daha yüksek derece merkezilik skoruna sahip yazarlarla daha fazla bağlantıya sahip bir yazarın daha etkili olduğu düşünülmektedir (Prell, 2013). Bunu ortaya koyan ölçüye *özvektör merkeziliği* denir (Ortiz-Arroyo, 2010). Özvektör merkeziliği, atıfların genel yapısına dayanan bir yazar merkeziliği tanımlamaktadır (Barnett vd., 2011). *Yakınlık merkeziliği* bir yazarın tüm ağ üzerindeki etki derecesini ölçmek için kullanılmaktadır (Koseoglu, 2016). Ağ içinde en güçlü yakınlık merkeziliğine sahip olan yazarlar ağdaki bütün yazarlara diğer yazarlardan daha hızlı erişebilmektedir ve bilgiyi en kısa sürede yayabilme kapasitesine sahiptirler (Prell, 2013).

Ağ ölçütlerinin hesaplanmasında Python dili ile geliştirilen bir yazılım ve yazarlar arasındaki atıf ilişkilerinin ağ gösteriminde açık kaynaklı bir yazılım olan Gephi (Bastian vd., 2009) kullanılmıştır. Analiz kısmının ilk aşamasında elde edilen atıf matrisi üzerinden yerel stratejik yönetim ağının tanımlayıcı istatistikleri hesaplanmıştır. İkinci aşamada, çalışmanın temel amacı ile uyumlu olarak yerel stratejik yönetim literatüründeki yazarların iç derece merkezilikleri hesaplanmıştır. Yazarların stratejik yönetim literatüründeki pozisyonlarını ve bu pozisyonlardan kaynaklanan avantajları tespit etmek için arasındalık, özvektör ve yakınlık merkezilikleri hesaplanmıştır. Ayrıca bu analizin diğer bir çıktısı olan yazarların dış derece merkeziliklerine yazarların atıf eğilimleri olarak bulgular kısmında yer verilmiştir.

IV. Bulgular

A. Tanımlayıcı İstatistikler

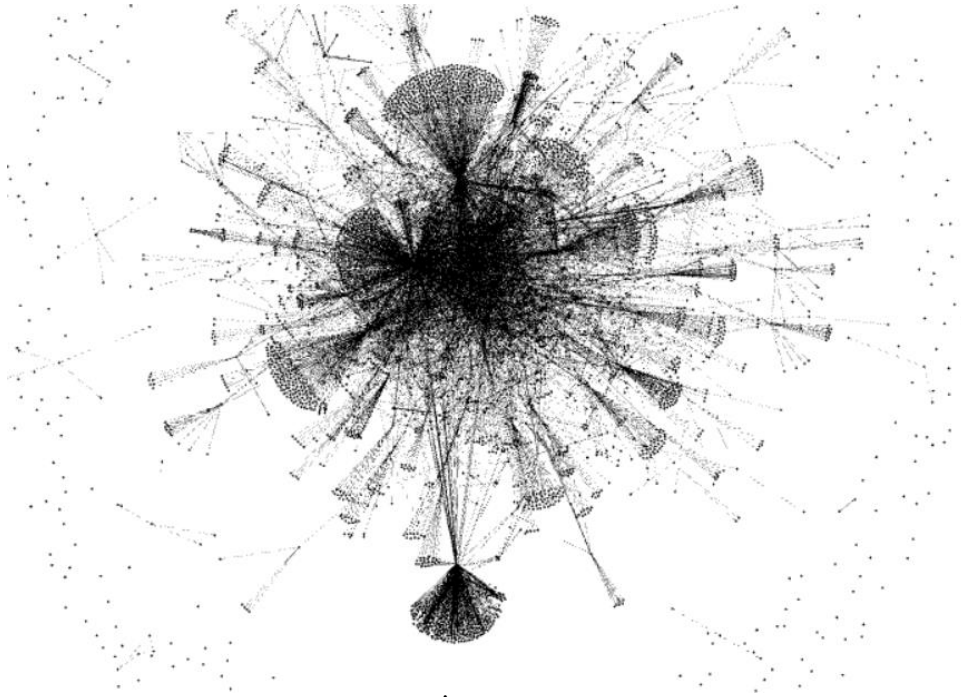
Tablo 1'e göre yerel stratejik yönetim yazar atıf ağında toplam 11.618.610 potansiyel bağ bulunmaktadır. Bu sayı ağdaki yazarlar arasında kurulabilecek en fazla atıf ilişkisini göstermektedir. Mevcut bağ sayılarının

toplamı ise 10.871'dir. Ağın yoğunluğu $10.871/11.618.610=0.000936$ 'dır ve potansiyel bağların %0.094'ünün ağda mevcut olduğunu göstermektedir. 0 ile 1 arasında olabilen bu değer 1 olması bütün yazarların birbirine bağlı olduğu anlamına gelir. Elde edilen yoğunluk değeri, yazar ağ yoğunluğunun düşük olduğunu diğer bir ifade ile yazarlar arasındaki atıf ilişki sayılarının az olduğunu göstermektedir. Bu da ağ analizinde bilginin aktörler arasında yayılma hızının düşük olduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

Tablo 1. Atıf Ağı için Tanımlayıcı İstatistikler

Yoğunluk	Toplam Bağ Sayısı	Potansiyel Bağ Sayısı
0.000936	10.871	11.618.610

Yerel stratejik yönetim literatüründeki yazar atıf ilişkilerinin ağ gösterimi Şekil 1'deki gibidir. Herhangi bir yazar ile ilişkisi olmayan yazarlar şekilde bağımsız düğümler olarak görülmektedir. Bu yazarlar yerel literatürden ne atıf almışlardır ne de yerel literatüre atıf yapmışlardır. Burada dikkat edilmesi gereken nokta çalışmaların 12.02.2017'a kadar olan bir tarihte yayınlandığıdır. Dolayısıyla ağdan izole olan yazarların ilerleyen zamanlarda diğer çalışmalardan atıf olarak ağa bağlanma olasılığı unutulmamalıdır.



Şekil 1. Yazar Atıf İlişkilerinin Ağ Gösterimi

B. Merkezilik Ölçütleri

Yazarlar arasındaki atıf ilişkilerine dayanarak yazarların merkezilik ölçütleri hesaplanmıştır. Dış derece merkezilikleri Tablo 2'den ayrı bir şekilde (Tablo 3) sunulmuştur.

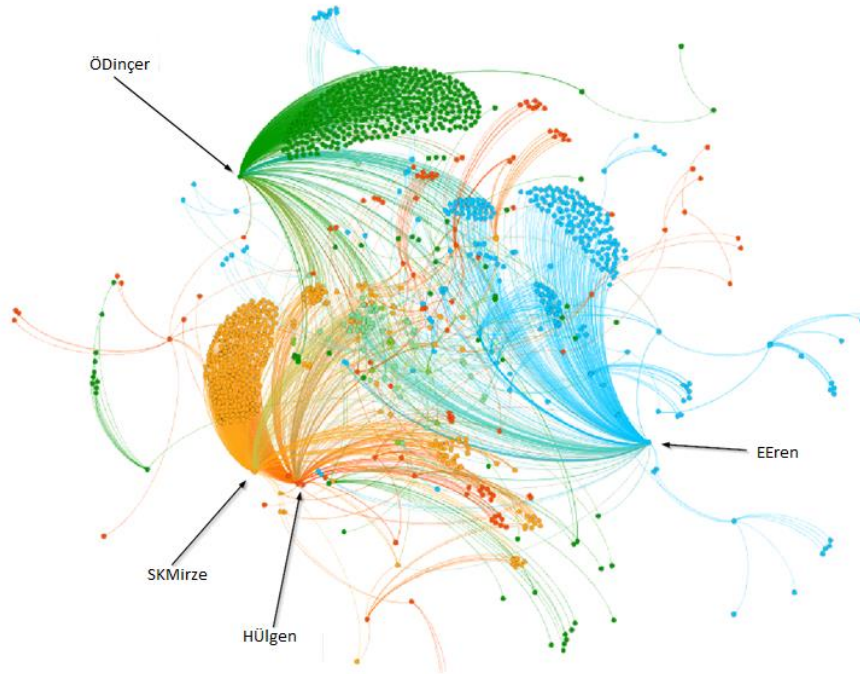
Tablo 2. Merkezilik Ölçütlerine Göre İlk 20 Yazar

S.	İç Derece Merkeziliği	Arasındakı Merkeziliği	Özvektör Merkeziliği	Yakınlık Merkeziliği (*)				
1	Ö. Dinçer	0.1761	E. Eren	0.0083	O. Türkay	0.1148	H. Ülgen	0.0000
2	H. Ülgen	0.1535	F. Ereş	0.0054	S. A. Solmaz	0.0966	S. K. Mirze	0.0000
3	S. K. Mirze	0.1481	E. Okutmuş	0.0042	R. Yücel	0.0928	C. C. Aktan	0.0000
4	E. Eren	0.1133	Ö. Dinçer	0.0031	E. Arslan	0.0919	U. Durna	0.0000
5	İ. Yüksel	0.0699	M. Mesci	0.0031	M. Emeksiz	0.0919	E. Eren	0.0000
6	C. C. Aktan	0.0662	E. Kaya	0.0027	M. Boydak	0.0886	İ. Bircan	0.0000
7	M. Dağdeviren	0.0624	H. Işık	0.0023	H. Polat	0.0886	N. Timur	0.0000
8	T. Akgemci	0.0398	A. Aypay	0.0023	G. Şener	0.0881	H. K. Güleş	0.0000
9	M. Barca	0.0191	N. Alayoğlu	0.0021	S. Canbaz	0.0853	G. Pamuk	0.0000
10	L. Alpkan	0.0170	B. Akdemir	0.0014	H. Saray	0.0796	H. Erkut	0.0000
11	D. Bingöl	0.0164	M. Kılıç	0.0013	İ. Rıfat	0.0767	Z. Hatiboğlu	0.0000
12	S. Doğan	0.0147	İ. Söyler	0.0012	E. Toprakçı	0.0728	M. Hızıroğlu	0.0000
13	N. Altuntuğ	0.0137	F. K. Şentürk	0.0011	Ö. Ö. Ceylan	0.0728	Ö. Akgüç	0.0000
14	B. Parlak	0.0129	İ. Yüksel	0.0009	K. Ahmetoğulları	0.0702	S. Güner	0.0000
15	İ. Bircan	0.0116	L. Alpkan	0.0008	A. Karakaya	0.0699	S. Y. Becerikli	0.0000
16	N. Timur	0.0110	S. Doğan	0.0007	B. Zengin	0.0685	İ. Ö. Ertuna	0.0000
17	Y. Erol	0.0110	M. Barca	0.0007	C. Akyol	0.0685	H. B. Akın	0.0000
18	Ö. Adem	0.0106	M. Dağdeviren	0.0007	M. S. Eren	0.0677	S. Tümer	0.0000
19	A. Şahin	0.0104	N. Altuntuğ	0.0006	M. A. Köseoğlu	0.0676	N. Papatya	0.0000
20	G. Özdem	0.0100	R. A. Kalemci	0.0006	H. Kandemir	0.0672	A. Erdem	0.0000

*Yakınlık merkeziliği normalize edilmediğinden 0'a yakın olan değerler daha güçlü merkeziliği temsil etmektedir. Rakamlar noktadan sonra dört hane alınarak yuvarlandığı için 0 olarak yansımıştır.

İç derece merkeziliği: 4.821 yazardan oluşan stratejik yönetim yazar atıf ağı içinde en yüksek iç derece merkeziliğine sahip ilk 20 yazar Tablo 2'de sunulmuştur. Yüksek iç derece merkeziliği yüksek atıf alma anlamına gelmektedir. Bu yazarlar içindeki ilk 4 yazar sırasıyla Ö. Dinçer, H. Ülgen, S. K.

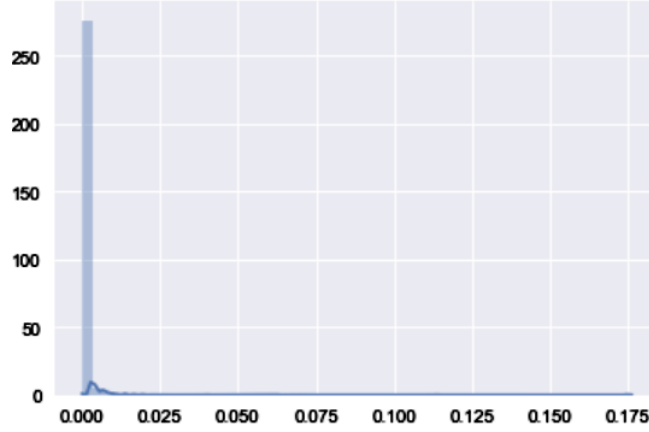
Mirze ve E. Eren'dir. Buna göre bu 4 yazarın ağ içindeki bilgi akışlarını elde etme ve/veya iletme konusunda en yüksek olasılığa sahip olması beklenmektedir. Diğer bir ifade ile bu durum bu yazarların ağ içinde bilgi değişiminde önemli bir yere sahip olduğuna işaret etmektedir. Stratejik yönetim yazar atıf ağında Ö. Dinçer, H. Ülgen, S. K. Mirze ve E. Eren'in diğer yazarlar üzerinde daha fazla etkiye sahip olacağı düşünülmektedir. 4 yazarın stratejik yönetim literatüründe en çok atıf almasının nedeni stratejik yönetim alanında yazdıkları temel ders kitaplarıdır. En çok atıf alan bu 4 yazarın oluşturduğu atıf ağının görünümü Şekil 2'deki gibidir. Bu yazarlar ağın bütünü içinde 4 büyük alt ağ oluşturmaktadırlar.



Atatürk
Üniversitesi

Şekil 2. En Çok Atıf Alan Yazarların Ağ Görünümü

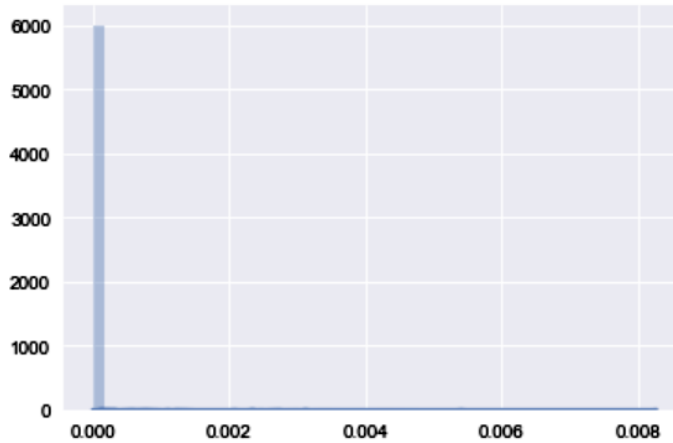
Yerel stratejik yönetim alanındaki yazarların iç derece merkezilik dağılımı Grafik 1'de gösterilmiştir. Dikey ekseninde yazar sayısının, yatay ekseninde ise iç derece merkeziliklerinin yer aldığı grafikte atıf alma oranlarının oldukça düşük olduğu, atıf alma sayısı arttıkça yazar sayılarının azaldığı görülmektedir.



Grafik 1. İç Derece Merkezilik Dağılımı

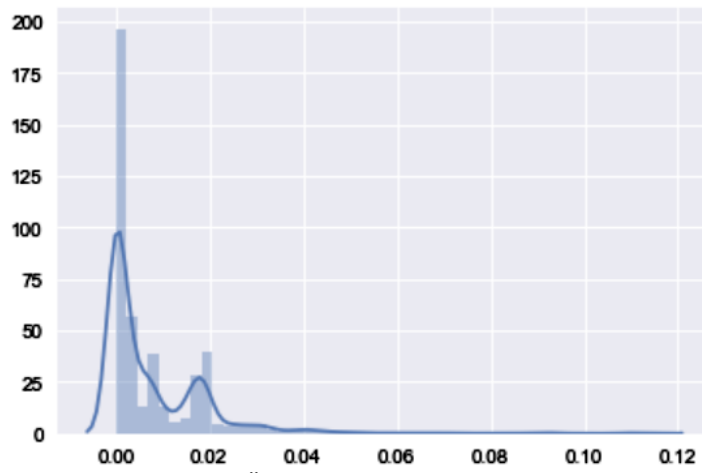
Arasındalık merkeziliği: Arasındalık merkeziliği yüksek olan yazarlar, yazarlar arasındaki bilgi akışları üzerinde yüksek düzey kontrole sahip köprülerdir. Bu değer en yüksek olduğu yazar E. Eren'dir. Bu yazarı F. Ereş, E. Okutmuş ve Ö. Dinçer takip etmektedir (Tablo 2). Yüksek arasındalık merkeziliğine sahip yazarlar farklı grupları birbirine bağlamada kritik bir rol oynarlar. Bu yüzden yüksek arasındalık merkeziliğine sahip bir yazar ağdan çıkarıldığında ağ içindeki bilgi akışının kesintiye uğraması ya da başka aktörlerin bu rolü üstlenerek ağın yeniden şekillenmesi muhtemeldir. Çalışmada, en yüksek arasındalık merkeziliğine sahip yazarların bile değerlerinin düşük kaldığı görülmektedir. Dolayısıyla farklı grupları birbirine bağlayabilme yeteneğine sahip güçlü yazarlar bulunmamaktadır. Bu durum Grafik 2'de de açıkça ortaya çıkmaktadır.

Atatürk
Üniversitesi



Grafik 2. Arasındalık Merkezilik Dağılımı

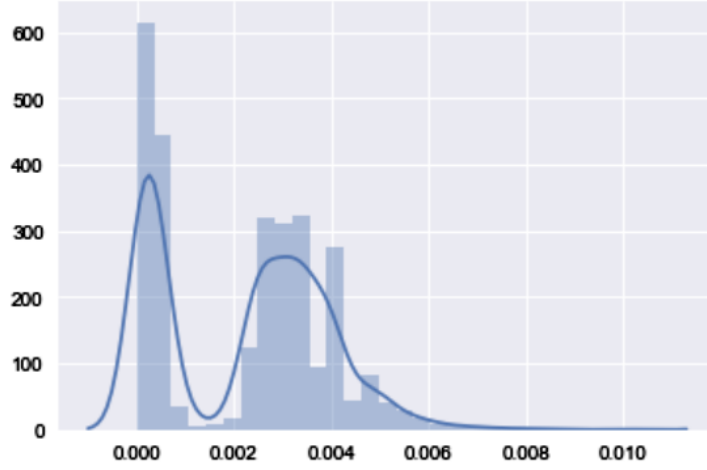
Özvektör merkeziliği: Ağ analizi sonucunda elde edilen verilere göre özvektör merkezilik değeri en yüksek olan yazar O. Türkay'dır (Tablo 2). Bu yazarı S. A. Solmaz, R. Yücel, E. Arslan ve M. Emeksiz takip etmektedir. Bu ölçütün anlamı, bu yazarların yüksek derece merkezilik skoruna sahip yazarlarla en fazla bağlantıya sahip yazarlar olmalarıdır. Özvektör merkeziliği daha yüksek olan yazarların ağdaki ana aktör dışındaki yazarlardan sonra en etkili yazarlar oldukları düşünülmektedir. Dolayısıyla özvektör merkeziliği yüksek olan yazarların da literatürü etkileyebilecekleri gözden kaçırılmamalıdır. Özvektör merkezilik dağılımı Grafik 3'te ortaya konulmuştur.



Grafik 3. Özvektör Merkezilik Dağılımı

Yakınlık merkeziliği: Tablo 2'de yakınlık değeri itibarıyla en avantajlı 20 yazara yer verilmiştir. Bu yazarlar ağdaki herkese en hızlı ulaşabilen yazarlardır. Bu 20 yazarın stratejik yönetim yazar atıf ağı içindeki bilgi akışlarını izlemek için en mükemmel pozisyon içinde yer aldıkları söylenebilir.

Grafik 4'e bakıldığında ağ içinde 2 ana grubun olduğu görülmektedir. Bunlardan birincisini yakınlık merkeziliği 0.000 olan yazarlar oluştururken, ikinci grup 0.002 ile 0.006 arasında yayılan yakınlık merkeziliğine sahip yazarlar tarafından oluşturulmaktadır. Bu gruplar arasında ilişkilerin kolaylıkla kurulamadığı şeklinde bir yorum yapmak mümkündür.



Grafik 4. Yakınlık Merkezilik Dağılımı

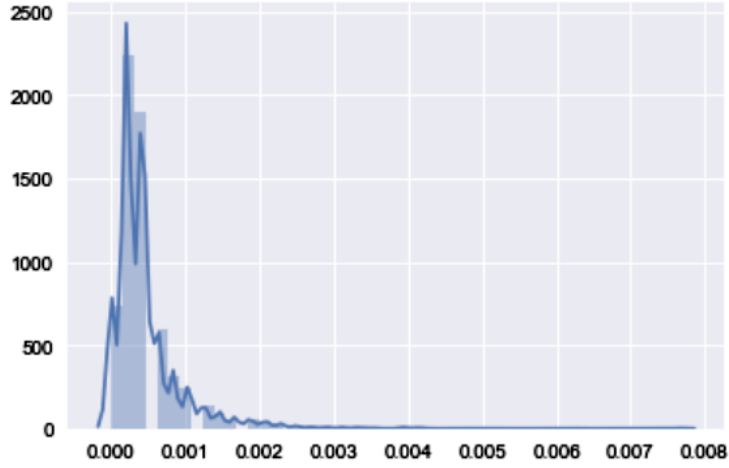
Dış derece merkeziliği: Bir ağdaki atıf eğilimini ortaya çıkarmanın yolu yazarların dış derece merkeziliklerini hesaplamaktır. Tablo 3'te stratejik yönetim alanında Türkçe yazılmış çalışmalara en fazla atıf yapan yazarlara yer verilmiştir. Bu yazarlar Türkçe yazılmış çalışmalara 16 ve üstünde atıf yapmışlardır. En çok atıf yapan ilk 10 yazar dikkate alındığında 7 yazar stratejik yönetime ait Türkçe atıfları yüksek lisans tezlerinde ve doktora tezlerinde kullanmışlardır. Tezlerde daha fazla kaynak kullanımının böyle bir sonuca yol açması beklenebilir. Bununla birlikte yazarların bütün çalışmalarında yaptıkları atıfların dikkate alındığı düşünülürse makalelerde Türkçe literatüre atıf yapma eğiliminin düşük olduğunu söylemek mümkündür.

Atatürk
Üniversitesi

Tablo 3. Dış Derece Merkeziliği

Sıralama	Dış Derece Merkeziliği	Sıralama	Dış Derece Merkeziliği		
1	S. Canbaz (Doktora Tezi)	0.0077	11	M. A. Köseoğlu	0.0039
2	C. G. Bal (Doktora Tezi)	0.0077	12	Ö. Uğurluoğlu	0.0039
3	Ç. Köroğlu (Doktora Tezi)	0.0062	13	A. Güven (Yüksek Lisans Tezi)	0.0039
4	M. E. Sucu (Yüksek Lisans Tezi)	0.0050	14	A. Karakaya	0.0035
5	T. Güzel	0.0050	15	N. Demirhan (Yüksek Lisans Tezi)	0.0035
6	F. Biçici (Yüksek Lisans Tezi)	0.0048	16	B. Demir	0.0035
7	N. Songür	0.0041	17	Ş. Muslu	0.0033
8	B. Gönen (Yüksek Lisans Tezi)	0.0041	18	G. Şener	0.0033
9	A. E. Karaman (Bilim Uzmanlığı Tezi)	0.0041	19	H. Latif	0.0033
10	A. Alpaslan	0.0041	20	K. Yazıcı	0.0033

Ağın bütünü dikkate alındığında yazarların atıf yapma davranışı Grafik 5'te gösterilmektedir. Bu ise yazarların büyük çoğunluğunun yerel literatürden ya çok az istifade ettiklerini ya da hiç istifade etmediklerini göstermektedir.



Grafik 5. Dış Derece Merkezilik Dağılımı

V. Sonuç

Bibliyometrik çalışmalardaki atıf analizlerinin büyük çoğunluğunda standart bir veri tabanı kullanılarak yayınlar arasındaki atıf ilişkileri araştırılmaktadır. Bu tarz bir analiz yaklaşımı, belirli bir bilimsel alanda çalışan tüm yazarlar arasındaki atıf ilişkilerinin incelenmesinde bir kısıt oluşturmaktadır. Bu çalışmada bu kısıt ortadan kaldırılarak stratejik yönetim literatüründeki araştırma tarihine kadar olan yazar atıf ilişkileri analiz edilmiş ve yerel düzeyde çeşitli sonuçlar ortaya çıkarılmıştır. Bu sonuçlardan ilki yazarlar arasındaki atıf sayıları ile ilgilidir. Türk yazarlar arasındaki atıf ilişkilerinin potansiyel değeri 11.618.610'dur ve bu değer mevcut atıf sayısı (10.871) ile kıyaslandığında oldukça düşük kaldığı görülmektedir. Bu durum, yazar düzeyinde hesaplanan dış derece merkezilik değerlerinde de ortaya çıkmıştır. 4.821 yazarın yalnızca 20 tanesi diğer Türk yazarlara 16 ve üstünde atıf yapmıştır. Buna göre yazarların Türkçe literatürden faydalanmadıklarını söylemek mümkündür. Bunun başlıca nedeni yazarlar tarafından Türkçe çalışmaların değeri ya da orijinalligi konusunda beslenen olumsuz yargılar olabilir. Literatürdeki yazar sayısının görece küçük olması nedeniyle yazarlar arasındaki rekabet algısı böyle bir sonucun ortaya çıkmasının bir diğer nedeni olabilir. Bu iki olasılığın da ayrı çalışmalarla test edilmesi gelecek çalışmalar için motivasyon oluşturabilecek niteliktedir.

Stratejik yönetim literatüründeki yazarların atıf yapma davranışlarının genel görünümünü veren bu çalışmada ortaya çıkan diğer bir sonuç ise literatürün yalnızca 4 yazar etrafında şekilleniyor olmasıdır. Öncesinde de belirtildiği gibi böyle bir kümelenmenin nedeni yazarlara ait temel stratejik yönetim kitaplarının olmasıdır. Atıfların ağırlıklı olarak kitaplara olması kalıcı bilginin öğrenim amaçlı kullanımına işaret etmektedir. Bu durum bilimsel araştırmalar tarafından makalelere yeterince önem verilmediğini göstermektedir. Bu da esasında bir patika bağımlılığının ve meşruiyet arayışının bir göstergesi olabilir. Yoğun kümelenme olmamasının bir diğer nedeninin literatürde “atıf sapması” (citation bias) olarak bilinen davranış olabileceği düşünülmektedir. Atıf sapması araştırmacıların çalışmalarındaki genel değerlendirmelere uygun olmayan çalışmalara atıf yapmama eğiliminde olmalarını tanımlar (Pannucci ve Wilkins, 2010). Bu eğilim sosyal bilimlerde görülebildiği gibi (Robins ve Craik, 1993), tıp bilimlerindeki laboratuvar çalışmaları gibi net sonuçlar içerebilen çalışmalarda bile görülebilmektedir (de Vries vd., 2016).

Literatürün 4 yazar etrafında şekillendiğine dair ortaya çıkan sonuçta dikkat edilmesi gereken husus yazarların literatürdeki etkisinin yıllar itibariyle analiz edilmemesidir. Bu yazarların literatüre düzenli olarak yaptıkları katkıyı görmek için h-indeksine bakılması önerilebilir. Gelecekte yapılabilecek bu tarz bir araştırma bu çalışmanın sonuçları ile literatüre daha fazla ışık tutabilecektir.

İç derece merkeziliği en yüksek aktörler arasında E. Eren, Ö. Dinçer, M. Barca ve M. Dağdeviren’in arasındalık merkeziliklerinin de ilk 20 arasında yer alması bu aktörleri yerel literatürde önemli bir bağlantı noktası yapmaktadır. Bu nedenle bu 4 yazar, iç derece merkeziliği listesindeki diğer yazarlardan daha etkili olabilmektedir.

Özvektör merkeziliğine göre yapılan sıralamada en çok atıf alan yazarlara en yakın yazarların listesi oluşturulmuştur. Bu listedeki yazarlar en etkili kabul edilen yazarlara ulaşma konusunda kilit role sahiptirler.

Yakınlık merkezilik değerleri açısından en avantajlı 20 yazarın az sayıdaki atıfla sistemi etkileme gücünün bulunduğunu söylemek mümkündür. Bu durum ağ içindeki bağ sayılarının düşük seviyelerde olmasının bir sonucudur.

En çok atıf yapan ilk 10 yazar dikkate alındığında 7 yazarın stratejik yönetime ait Türkçe atıfları yüksek lisans tezlerinde ve doktora tezlerinde kullandıkları tespit edilmiştir. Bu durum atıfların daha çok literatür taramasında yerel literatürdeki durumu tanımlamak için kullanıldığı şeklinde yorumlanabilir. Dolayısıyla atıflardan asıl beklenen bilgi transferinin gerçekleşip gerçekleşmediği tartışmaya açık kalmaktadır.

Atıf yapma davranışının temeli yazarların ait oldukları kurumlar veya akademik çevreler olabilmektedir (Ederington, 1979). Ancak çalışmada, veri kaynağındaki sınırlılıklar nedeniyle yazarların kurumları ile ilgili bir sınıflandırma yapılamamıştır. Atıf yapma davranışı ile ilgili yazarların ait olduğu kurumlara bağlı kümelenmeler arasındaki ilişkiler gelecekteki bazı araştırmaların konusunu oluşturabilecek niteliktedir. Öte yandan bu çalışmada sadece stratejik

yönetim anahtar kelimesi ile ilişkili Türkçe çalışmaların yazarları arasındaki atıf ilişkisi incelenmiştir. Hem yerel hem de yabancı stratejik yönetim literatüründeki çalışmaları kapsayan bir araştırma, literatürü küresel düzeyde etkileyen yazarları tespit etmeyi mümkün kılacaktır.

Kaynaklar

- Acedo, F. J., Barroso, C., Casanueva, C. ve Galán, J. L. (2006) "Co-authorship in Management and Organizational Studies: An Empirical and Network Analysis", *Journal of Management Studies*, 43(5), ss. 957-983.
- Akdeve, E. ve Köseoğlu, M. A. (2013) "Türkiye’de Stratejik Yönetimin Akademik Örüntüsü Nasıl Gelişiyor? Lisansüstü Çalışmalar Üzerine Bir Araştırma", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 50(581), ss. 63-74.
- Atan, S. ve Emekci, H., (2018) *İktisat ve İşletme Uygulamaları için R ile Veri Analizi: İstatistik-Modelleme-Uygulama*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Barca, M. ve Hızıroğlu, M. (2009) "2000’li Yıllarda Türkiye’de Stratejik Yönetim Alanının Entellektüel Yapısı", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), ss. 113-148.
- Barnett, G. A., Huh, C., Kim, Y. ve Park, H. W. (2011) "Citations among Communication Journals and Other Disciplines: A Network Analysis", *Scientometrics*, 88, ss. 449-469.
- Bastian, M., Heymann S. ve Jacomy, M. (2009) "Gephi: An Open Source Software for Exploring and Manipulating Networks." *International AAAI Conference on Weblogs and Social Media*, <https://gephi.org/>
- Benckendorff, P. ve Zehrer, A. (2013) "A Network Analysis of Tourism Research", *Annals of Tourism Research*, 43, ss. 121-149.
- Calma, A. ve Davies, M. (2015) "Studies in Higher Education 1976–2013: A Retrospective Using Citation Network Analysis", *Studies in Higher Education*, 40(1), ss. 4-21.
- Cobo, M.J., López-Herrera, A.G., Herrera-Viedma, E. ve Herrera, F. (2011) "Science Mapping Software Tools: Review, Analysis, and Cooperative Study among Tools", *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 62(7), ss. 1382-1402.
- Culnan, M. J. (1986) "The Intellectual Development of Management Information Systems, 1972-1982: A Co-citation Analysis", *Management Science*, 32, ss. 156-172.
- Çetin, Ç. K. ve Çaylan, D. Ö. (2015) "Stratejik Yönetim Yazınının Entellektüel Yapısında Değişim: 2001-2013 Yılları Arası Bibliyometrik Bir Değerlendirme", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(1), ss. 101-120.
- de Vries, Y. A., Roest, A. M., Franzen, M., Munafò, M. R. ve Bastiaansen, J. A. (2016) "Citation Bias and Selective Focus on Positive Findings in the Literature on the Serotonin Transporter Gene (5-HTTLPR), Life Stress and Depression", *Psychological Medicine*, 46(14), ss. 2971-2979.

- Ederington, L. H. (1979) "Aspects of the Production of Significant Financial Research", *The Journal of Finance*, 34(3), ss. 777-786.
- Ferreira, J. J., Fernandes, C. I. ve Ratten, V. (2016) "A Co-citation Bibliometric Analysis of Strategic Management Research", *Scientometrics*, 109(1), ss. 1-32.
- Freeman, L. C. (1979) "Centrality in Social Networks Conceptual Clarification", *Social Networks*, 1(3), ss. 215-239.
- García-Lillo, F., Claver-Cortés, F., Marco-Lajara, B. ve Ubeda-García, M. (2017) "Mapping the Intellectual Structure of Research on 'Born Global' Firms and INVs: A Citation/Co-citation Analysis", *Management International Review*, 57(4), ss. 631-652.
- Garfield, E. (1979) *Citation Indexing - Its Theory and Application in Science, Technology, and Humanities*. Philadelphia, PA: ISI Press.
- Griffin, D. J., Bolkan, S., Holmgren, J. L. ve Tutzauer, F. (2016) "Central Journals and Authors in Communication Using a Publication Network", *Scientometrics*, 106, ss. 91-104.
- Güzeller, C. O. ve Çeliker, N. (2018) "Bibliometric Analysis of Tourism Research for the Period 2007-2016", *Advances in Hospitality and Tourism Research (AHTR)*, 6(1), ss. 1-22.
- Hanneman, R. A. ve Riddle, M. (2005) *Introduction to Social Network Methods*. CA: University of California.
- Haythornthwaite, C. (1996) "Social Network Analysis: An Approach and Technique for the Study of Information Exchange", *Library & Information Science Research*, 18(4), ss. 323-342.
- Jo, H., Park, Y., Kim, S. E. ve Lee, H. (2016) "Exploring the Intellectual Structure of Nanoscience and Nanotechnology: Journal Citation Network Analysis", *Journal of Nanoparticle Research*, 18, ss. 167-188.
- Karasözen, B., Bayram, Ö. G. ve Zan B. U. (2009) "1997-2006 Türkiye Bilim Göstergeleri Analizi", *Türk Kütüphaneciliği*, 23(1), ss. 4-21.
- Kessler, M. M. (1963) "Bibliographic Coupling Between Scientific Papers", *American Documentation*, 14(1), ss. 10-25.
- Koseoglu, M. A. (2016) "Growth and Structure of Authorship and Co-authorship Network in the Strategic Management Realm: Evidence from the Strategic Management Journal", *Business Research Quarterly*, 19(3), ss. 153-170.
- Leydesdorff, L. (2007) "Betweenness Centrality as an Indicator of the Interdisciplinarity of Scientific Journals", *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 58(9), ss. 1303-1319.
- Liu, X., Bollen, J., Nelson, M. L. ve Van de Sompel, H. (2005) "Co-authorship Networks in the Digital Library Research Community", *Information Processing and Management*, 41(6), ss. 1462-1480.

- Ma, R. ve Yan, E. (2016) "Uncovering Inter-specialty Knowledge Communication Using Author Citation Networks", *Scientometrics*, 109(2), ss. 839-854.
- Melin, G. ve Persson, O. (1996) "Studying Research Collaboration Using Co-authorships", *Scientometrics*, 36(6), ss. 363-377.
- Nerur, S. P., Rasheed, A. A. ve Natarajan, V. (2008) "The Intellectual Structure of the Strategic Management Field: An Author Co-citation Analysis", *Strategic Management Journal*, 29, ss. 319-336.
- Nerur, S., Rasheed, A. A. ve Pandey, A. (2016) "Citation Footprints on the Sands of Time: An Analysis of Idea Migrations in Strategic Management", *Strategic Management Journal*, 37, ss. 1065-1084.
- Ortiz-Arroyo, D. (2010) Discovering Sets of Key Players in Social Networks. A. Abraham, A. Hassanien, & V. Snares içinde, *Computational Social Network Analysis: Trends, Tools and Research* (s. 27-47). New York: Springer.
- Pannucci, C. J. ve Wilkins, E. G. (2010) "Identifying and Avoiding Bias in Research", *Plastic and Reconstructive Surgery*, 126(2), ss. 619-625.
- Pilkington, A. ve Meredith, J. (2009) "The Evolution of the Intellectual Structure of Operations Management—1980–2006: A Citation/Co-citation Analysis", *Journal of Operations Management*, 27(3), ss. 185-202.
- Ponomarev, B. ve Boardman, C. (2016) "What is Co-authorship?", *Scientometrics*, 109(3), ss. 1939-1963.
- Prell, C. (2013) *Social Network Analysis: History, Theory and Methodology*. London: Sage.
- Pritchard, A. (1969) "Statistical Bibliography or Bibliometrics?", *Journal of Documentation*, 25(4), ss. 348-349.
- Ramos-Rodríguez, A.-R. ve Ruíz-Navarro, J. (2004) "Changes in the Intellectual Structure of Strategic Management Research: A Bibliometric Study of the Strategic Management Journal, 1980-2000", *Strategic Management Journal*, 25, ss. 981-1004.
- Rice, R. E., Borgman, C. L. ve Reeves, R. (1988) "Citation Networks of Communication Journals, 1977–1985: Cliques and Positions, Citations Made and Citations Received", *Human Communication Research*, 15(2), ss. 256–283.
- Robins, R. W. ve Craik, K. H. (1993) "Is There a Citation Bias in the Judgment and Decision Literature?", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 54(2), ss. 225-244.
- Selenium Kütüphanesi, <https://www.seleniumhq.org>
- Sharplin, A. D. ve Mabry, R. H. (1985) "The Relative Importance of Journals Used in Management Research: An Alternative Ranking", *Human Relations*, 38(2), ss. 139-149.

- Shibata, N., Kajikawa Y., Takeda, Y. ve Matsushima, K. (2008) "Detecting Emerging Research Fronts Based on Topological Measures in Citation Networks of Scientific Publications", *Technovation*, 28(11), ss. 758-775.
- Small, H. (1973) "Co-citation in the Scientific Literature: A New Measure of the Relationship Between Two Documents", *Journal of the American Society for Information Science*, 24(4), ss. 265-269.
- So, C. Y. K. (1988) "Citation Patterns of Core Communication Journals: An Assessment of the Developmental Status of Communication", *Human Communication Research*, 15(2), ss. 236-255.
- Tang, K.-Y., Wang, C.-Y., Chang, H.-Y., Chen, S., Lo, H.-C. ve Tsai, C.-C. (2016) "The Intellectual Structure of Metacognitive Scaffolding in Science Education: A Co-citation Network Analysis" *International Journal of Science Mathematics Education*, 14, ss. 249-262.
- Üsdiken, B. ve Erden, Z. (2002) "1990'lı Yıllarda Türkiye'de Yönetim Alanı: Disiplinin Yapısı ve Yaklaşımlar", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), ss. 91-113.
- Üsdiken, B. ve Pasadeos, Y. (1995) "Organizational Analysis in North America and Europe: A Comparison of Co-citation Networks", *Organization Studies*, 16(3), ss. 503-526.
- Vogel, R. ve Güttel, W. H. (2013) "The Dynamic Capability View in Strategic Management: A Bibliometric Review", *International Journal of Management Reviews*, 15(4), ss. 426-446.
- White, H. D. ve Griffith, B. C. (1981) "Author Cocitation: A Literature Measure of Intellectual Structure", *Journal of the American Society for Information Science*, 32(3), ss. 163-171.
- Zervas, P. Tsitmidelli, A., Sampson, D. G. ve Chen, N.-S. K. (2014) "Studying Research Collaboration Patterns via Co-authorship Analysis in the Field of TeL: The Case of Educational Technology & Society Journal", *Educational Technology & Society*, 17(4), ss. 1-16.
- Zupic, I. ve Čater, T. (2015) "Bibliometric Methods in Management and Organization", *Organizational Research Methods*, 18(3), ss. 429-472.

Enflasyon, Faiz ve Döviz Kuru İlişkileri: Türkiye İçin ARDL Analizleri İle Asimetrik Eş-Bütünleşme Araştırması (2003: 01-2017: 12)

Hayati AKSU*
Ömer Selçuk EMSEN**

Alınış Tarihi: 08 Mayıs 2018

Kabul Tarihi: 06 Kasım 2018

Öz: İktisat literatüründe yurtiçi fiyatlar üzerine döviz kuru değişmelerinin etkileri yayılma etkileri olarak adlandırılmaktadır. Buna göre ticarete konu olan sektörlerdeki fiyatların yayılma derecesi ne kadar yüksekse, döviz kuru değişmeleri de ticarete konu olan ve olmayan malların nispi fiyatlarını o kadar etkilemektedir. Dolayısıyla döviz kurları ticaret bilançosundaki ayarlamaları nispeten teşvik edici rol oynamakta ve buna karşılık yayılma derecesi düşük olduğunda da döviz kurundaki değişmeler ekonominin dış dengesini sağlamaktan uzak olmaktadır. Türkiye ekonomisi özelinde 2003:01-2017:12 arası dönem için nominal faiz oranları ve TÜFE ile nominal kurun logaritmalari alınarak ARDL analizleri ile asimetrik eş-bütünleşme metoduyla konunun ele alınması yoluna gidilmiştir. Sonuçlar değerlendirildiğinde enflasyonun faiz oranlarından değil, sadece kısa dönemde nominal kurdaki değişimlere daha duyarlı olduğu görülmüştür. Buna karşılık faiz oranlarının dış ticaret riskinin yansımaları olarak kurlardan önemli derecede etkilendiği belirlenirken, kurların da faiz oranlarından kuvvetli bir şekilde etkilendiği tespit edilmiştir. Politika çıkarımı olarak Türkiye ekonomisinde dış açığa bağımlılığın azalacak ve dolayısıyla dış riski yüksek bir ekonomi olmaktan çıkaracak uygulamalara ağırlık vermesi gerektiği söylenebilir. Bu mekanizmaların hayatiyet bulması ise faiz-kur ilişkileri arasındaki nedenselliği azaltacağı söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Faiz-Kur-Enflasyon İlişkileri, ARDL Ve NARDL Analizleri.

Relationships Among Inflation, Interest Rate and Exchange Rate: ARDL Analysis with Asymmetric Co-Integration Research for Turkey (2003:01-2017:12)

Abstract: In the economic literature, the effects of exchange rate changes on domestic prices are called as spreading effects. According to this, the higher the spreading rate of the prices in the sectors subject to commercialization, the more the exchange rate changes affect the relative prices of the goods which are subject to the trade. Hence, exchange rates play a relatively incentive role in trade balance adjustments, and even when the spread is low, the changes of the foreign exchange rate remain far away the external balance of economy. In special of Turkey's economy, by taking the logarithm of the nominal interest rate, CPI and the nominal exchange rate for the period between 2003:01 and 2017:12, ARDL analyzes and asymmetric co-integration methods have been studied. When the results are evaluated, it is seen that inflation is more sensitive to changes in the nominal exchange rate in the short term than to the interest rates. While it was determined that the interest rates were significantly affected by the currencies as a reflection of the foreign trade risk, it has been found that the exchange rates were strongly affected by the interest rates. As policy inference, it can be said that Turkey's foreign trade deficit will decrease dependence on foreign economy, and therefore is likely to cease to be a high risk of the economy. Finding the viability of these mechanisms can be suggested to reduce the causality relationships between the interest rate-exchange rate.

Keywords: Interest Rate-Exchange Rate-Inflation Rate Relationships, ARDL and NARDL Analysis.

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

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

I. Giriş

Genel olarak klasik iktisatçılar tarafından ekonomide reel değişimlerin peçelemesi olarak ifade edilen parasal boyuttaki değişmelerin temelinde reel değişkenler yatmaktadır. Ancak, reel değişkenlerdeki değişimin yansımaları olan nominal değişkenlerdeki değişimler de özellikle kısa vadede reel değişkenler üzerine etkiler doğururken; aynı zamanda birbirleri ile sıkı etkileşimli olarak kendi kendilerinden etkilenmektedir. Bu yönüyle bir ülke ekonomisinde başlıca nominal değişkenler olarak ifade edilen enflasyon, faiz ve döviz kurları arasındaki ilişkiler reel ekonominin birer yansıması konumunda olduğu gibi birbirlerinin etkileyici özelliklere de sahiptirler.

Ekonomistlerce ilgi odağı konumunda bulunan bu değişkenler, yani enflasyon-faiz-kur ilişkileri boyutu ise daha çok Uluslararası Fisher etkisi olarak tanımlanmakta ve oranların nispeten yüksek olduğu ülkelerde mekanizma etkin bir şekilde işlemektedir (Utami ve Inanga, 2009: 151). İlişkinin boyutu açısından ilginç yapı ise, özellikle 1970'lerde faiz oranları ile doların diğer paralar karşısındaki değerinin karşıt yönde hareketler sergilemesi olmuştur. Ancak, 1980'lerde ise faiz oranları ile döviz kurları arasındaki ilişki belirgin bir şekilde farklılık arz etmişti (Hakkio, 1986: 33). Ayrıca yüksek enflasyonun en önemli yansıması fiyata dayalı rekabet gücünü bozmasıdır. Bu açıdan 1997 Asya Krizinde, Güney Kore gibi bir kısım ülkelerde döviz kurlarındaki ani yükselişin yurtiçi enflasyon oranı üzerine etkileri gecikmeli bir şekilde ortaya çıkmıştır. Buna karşılık Endonezya gibi ülkelerde ise ulusal paranın değer kaybı çok yüksek bir enflasyon sürecini tetiklemiş ve böylece Endonezya yüksek enflasyondan kaynaklanan reel kurdaki artışa bağlı olarak fiyat rekabetini kaybettirmiştir. Bu noktada literatürde yayılma etkileri (yurtiçi fiyatlar üzerine döviz kuru değişmelerinin etkileri) üzerine çalışmalarda ise genellikle gelişmiş ülkelere ilişkin makroekonomik politika perspektifinde ele alınmaktadır. Ticarete konu olan sektörlerdeki fiyatların yayılma derecesi yüksekse, döviz kuru değişimleri ticarete konu olan ve olmayan malların nispi fiyatlarını etkilemekte ve böylece ticaret bilançosundaki ayarlama nispeten teşvik edici olmaktadır. Aksi durumda, yani yayılma derecesi düşük olduğunda, döviz kuru değişimleri ekonominin dış dengesini sağlayıcı olmaktan uzak kalmaktadır (Ito ve Sato, 2007: 3-4).

Diğer taraftan 1990'larda yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanan enflasyon hedeflemesinde düşük ve istikrarlı bir enflasyon oranının sağlanması temel amaç konumundadır. Bu bağlamda enflasyon hedeflemesi olgusu da öncelikle 1989'da Yeni Zelanda Merkez Bankası tarafından uygulanmaya başlanmış ve giderek popüler bir şekilde uygulanmaya başlamıştır (Caputo, 2004: 2). Ancak, 2008 küresel krizi ile birlikte enflasyon hedeflemesi yaklaşımı da özellikle döviz kurları açısından tartışmalı hale gelmiştir (McCallum, 2010: 1; O'Driscoll Jr, 2009: 174). Enflasyon hedeflemesi ile döviz kuru hedeflemesi ayırımında, döviz kuru hedeflemesinin arz şoklarına karşı; enflasyon hedeflemesinin de talep şoklarına karşı daha iyi bir istikrar sağlama fonksiyonu

gördüğü ifade edilir. Pozitif yönde talep şokları olduğunda, arz eğrisinin yapısına bağlı olarak hem üretimi hem de fiyatları artmakta ve faizler de yükseltmektedir (Røisland ve Torvik, 2004: 265-267).

Burada temel sorun, faiz oranları ile döviz kurları arasındaki ilişkide görünür değişimin bu iki değişken arasındaki bağlarda anlamlı bir yapısal değişimi temsil edip etmediği veya bu ilişkideki değişimin standart ekonometrik modeller kullanılarak açıklanıp açıklanamayacağıdır (Hakkio, 1986: 33). Dolayısıyla kur ve faiz oranı arasındaki ilişkilerde gözlenen zaman zaman doğrusal ilişkilerin zaman zaman ters yönlü olması gibi bunun enflasyonla da benzeri süreçler izlediği söylenebilir.

Çalışmada Türkiye ekonomisi özelinde enflasyon, faiz ve döviz kuru ilişkilerinin birbirleri üzerine etkilerinin araştırılması amaçlanmaktadır. Bu çerçevede ikinci kısımda konuya teorik perspektifte açıklamalar yapılacaktır. Üçüncü kısımda konuyla ilgili literatür özetlerine yer verilecek ve böylece uygulamalı çalışmalardan ilişkinin yönü ortaya konulmaya çalışılacaktır. Dördüncü bölümde ise 2003:01-2017:12 arası dönem aylık verileri ile ekonometrik analizler yapılacaktır. Son kısımda ise ilişkilerin yönünden hareketle politika çıkarımlarında bulunulmaya çalışılacaktır.

II. Teorik Bakış

Nominal değişkenler olarak ele alınan enflasyon, faiz ve döviz kuru ilişkilerinin birbirinin etkilediği yapı daha çok dikkat çekmektedir. Bu yönüyle teorik perspektifte burada ele alınan nominal değişkenlerdeki değişimi sağlayan faktörlerin irdelenmesi önem arz eder.

A. Reel Ve Nominal Faiz Oranlarının Belirleyicileri

Fisher eşitliğinde olduğu gibi nominal faiz oranı (i), reel faiz oranı (r) ile beklenen enflasyon oranı (p^e) toplamından oluşur:

$$i = r + p^e$$

Buna göre borç veren %10 faizden ödünç verdiğinde ve beklenen enflasyon oranı da %7 olduğunda, en basit hesaplamayla reel faiz oranı %3'e tekabül eder. Dolayısıyla ödünç veren ileride reel anlamda %3 daha fazla mal ve hizmet satın alabilecek konuma gelmiştir. Burada nominal faiz oranları, ya reel faiz ya da beklenen enflasyon oranındaki değişmeden dolayı değişir. Diğer bir ifadeyle nominal faiz oranı iki değişkenden oluşan bir değişimle belirlenirken; bu iki değişkenden oluşan değişimler ise birçok faktörden etkilenir. Yani reel faiz oranı ekonomide fon arz ve talebi tarafından belirlenir. Ulusal ekonomide fon arzı, bankacılık sistemi tarafından sağlanan fonlar ile hanehalkları ve firmaların tasarruflarından oluşur. Açık ekonomide ülkeler fon arz veya talebinin temel aktörleri arasında yer almaktadır (Hakkio, 1986: 35).

Reel faiz oranı artış ya da azalış gösterirken, fon talebi fon arzına göre daha hızlı veya daha yavaş tepki verir. Örneğin hükümet bütçe açığındaki artışı finanse etmek için ödünç alma yoluna giderse, fon talebi artar. Hükümetin artan fon talebi, reel faiz oranlarındaki artışa paralel olarak özel yatırımları azaltır (crowding out). Daha yüksek reel faiz oranı ödemek suretiyle hükümetler, ihtiyaç duyduğu fonu elde eder. Bu şekilde fon talebindeki artış reel faiz oranları üzerine yukarıya doğru baskı yapar (Hakkio, 1986: 36). Ancak, hanehalklarının rasyonel olması varsayımında, sıkıştırma etkisinin gerçekleşmeyeceği de kabul edilir. Şöyle ki, kamu harcamalarındaki artışın gelecekte vergileri yükseltici etkiler yaratacağını bilen tüketiciler, bugünkü tüketimlerini kısarak, gelecekte olası vergiyi telafi etmek amacıyla tasarruflarını arttırabilirler. Bu durumda da sıkıştırma etkisinin ortaya çıkmayacağı kabul edilir (Webster, 1983: 20). Enflasyon beklentileri de birkaç etkene bağlı olarak değişebilir. Bir taraftan enflasyon beklentileri enerji ve gıda fiyatlarındaki bir kerelik değişiklikler gibi özel faktörler, enflasyon oranında geçici etkilere sahip olabilirler. Bu şok ekonominin olağan trendine dönmesi için birkaç yıl alabildiğinden, enflasyon beklentileri şokun enflasyon üzerinde sürekli etkisinin olmaması halinde bile yine de bir süre etkisini devam ettirebilir. Diğer taraftan fiyat seviyesinin sürekli yükselmesi veya düşmesine neden olan olaylara bağlı olarak enflasyon beklentileri değişebilir. Bu türden etkilere parasal büyüme oranının aşırı ya da eksik olmasında kaynaklandığı söylenebilir (Hakkio, 1986: 36).

B. Reel ve Nominal Kurların Belirleyicileri

1990'ların sonu ve 2000'lerin başında gelişmekte olan ülkelerde döviz kurları makroekonomik politik tartışmaların merkezinde yer almıştır. Bir kısım ülkelerde nominal döviz kurları enflasyonu düşürme aracı olarak kullanılmışken; başta Latin Amerika ülkeleri olmak üzere diğer bir kısım ülkelerde de zımnen ihracatçı sektörleri vergilemenin bir aracı olarak kullanılmıştır. Ancak, bu uygulamaların yansımaları ulusal paranın değerlendirilmesi ve böylece para veya diğer bir tanımlamasıyla ödemeler bilançosu krizlerini ortaya çıkarmıştır (Emsen, 2003: 46). Sabit ya da kontrollü kur uygulamalarının olumsuz yansımaları üzerine esnek kurlar ve enflasyon hedeflemesi bileşeninden oluşan para kurulu sistemi uygulanır olmuştur. Dolayısıyla enflasyon hedeflemesi ve döviz kurları bağlamında para kurulları önem arz etmeye başlamıştır. Önem atfedilen konulardan birincisi, nominal kurların özellikle iç fiyatlar üzerine geçiş etkileri yaratması nedeniyle dışsal şokları maskeleyebilmesidir. İkincisi, enflasyon hedeflemesine bağlı olarak döviz kurlarının önemli ölçüde esnekleşmesinin getireceği istikrarsızlıklara vurgu yapar. Üçüncüsü de, döviz kurlarının para politikasını etkilemesi; diğer bir ifadeyle Taylor kuralını ortaya çıkarmasıdır (Edwards, 2006: 1-2).

Genel anlamda döviz kurunun faiz oranı, enflasyon oranı ile para ve maliye politikasının konusu olan diğer makroekonomik değişkenlerce belirlenir. Yüksek enflasyon oranının ticaret ortağı ülkeler yoluyla ulusal paranın değer kaybına yol açacağı ve düşük faiz oranının da kurlar üzerinde benzeri etki yaratacağı teoride bilinmekte ve ampirik olarak da desteklenmektedir. Ancak, kurlar ile enflasyon arası ilişkilerde daha çok karşılıklı bir nedenselliğin bulunduğu söylenebilir. Yurtiçi fiyatlar üzerine döviz kuru değişmelerinin etkisi yayılma etkisi olarak adlandırılırken; bunun tersi etki ise açık ekonomi makro iktisadında döviz kuru belirlemesi şeklinde tanımlanır. Diğer taraftan döviz kurlarının kestirilemez olduğu, istatistiki olarak da dışsal değişken konumunda bulunduğunu kabul eden bir yaklaşım da literatürde hakim konumdadır (Ito and Sato, 2007: 6-7).

Reel faiz oranı kavramı 1980'lerde yaygın bir şekilde tartışılırken; reel döviz kuru kavramı ise o tarihlerde çok daha az bilinir konumdadır. Ancak, faiz oranı olgusundaki gibi nominal kur ile reel kur arasındaki ayırım, genel fiyat seviyesindeki değişikliklerden hareketle reel ve nispi fiyat etkilerini ayırt etme imkanı sağlar. Finansal baskı ile kote edilen nominal döviz kuru yabancı para cinsinden ulusal para fiyatıdır. Aksine, reel döviz kuru para değişim oranı olmayıp daha çok, yabancı mallar açısından yerli malların nispi fiyatını; yerli ve yabancı mallar arasındaki belirlenen ticaret hadlerini ifade eder. Döviz kuru ile reel döviz kuru arasındaki ilişkiyi şu şekildedir (Hakkio, 1986: 36; Singh, 2005: 4-5):

$$e = q P^* / P$$

Bu eşitlikte e, nominal döviz kuru; q, reel döviz kuru, P, yurtiçi fiyat seviyesini ve P* da yurtdışı fiyat seviyesini ifade eder. Nominal döviz kuru e, ya yabancı paraya göre ulusal paranın fiyatı ya da yurt içerisindeki malların ulusal para cinsinden fiyatına göre yurtiçi malların dış fiyatı olarak incelenebilir. Aksine, reel döviz kuru q, yabancı mallar açısından yurtiçi malların nispi fiyatıdır. Nominal kur eşitliği yeniden düzenlendiğinde, reel döviz kurunun yurtiçi fiyatlara yabancıların oranı ile deflate edilen nominal kur olarak gösterilebilir ($q = e / [P^* / P]$). Nominal kur eşitliğinden de anlaşılacağı üzere, nominal döviz kuru da ya reel kurdaki değişmelerden ya da yurtiçinde veya dışındaki genel fiyat düzeyindeki değişimden dolayı değişeceği söylenebilir (Hakkio, 1986: 36-37).

Uzun dönem satın alma gücü paritesi koşuluyla belirlenen kur boyutunda, kısa dönemde de faiz farklılıkları etkili olmaktadır (Barbosa-Filho, 2006: 21; Utami ve Inanga, 2009: 151):

$$e = i - i^* - \square$$

Burada da e , nominal döviz kurunu; i , yurtiçi faiz oranını, i^* , yurtdışı faiz oranının ve \square de risk primini ifade eder ve bu da dışsal olarak belirlenir. Diğer taraftan birçok faktör reel kurda değişime neden olabilir. Bunlardan birincisi, zevkler yurt içerisinde üretilen mallardan yabancı mallara kayabilir. Bu durumda, yurtiçi ve yurt dışı fiyat seviyesi sabitken, nominal kur yükselebilecektir. Reel döviz kurundaki değişmelerin bir diğer etkeni ise uluslararası yatırım ve tasarruf kararlarından kaynaklanır. Dış varlıkların reel getirisinin yerli varlıklarının reel getirisi ile mukayese edildiğinde, daha fazla olması yatmaktadır. İkinci faktör ise yurtiçi ve yurtdışı fiyat düzeyindeki değişmelerin nominal döviz kurlarını etkilemesidir. Nominal döviz kuru eşitliğinde döviz kuru hareketleri yurtiçi ve yurtdışı fiyat düzeyi farklılıklarından etkilendiğine işaret eder. Örneğin iç fiyatlar yurtdışı fiyatlardan daha hızlı yükseldiğinde, nominal döviz kuru değer kaybeder (Hakkio, 1986: 37).

Kısaca döviz kurlarının daha çok uzun dönemde satın alma gücü paritesi mantığı çerçevesinde belirlendiği; buna karşılık kısa dönemde ise daha çok finansal hareketlere duyarlı olduğu ve bu nedenle reel döviz kurunun büyüme ve enflasyonun belirlenmesinde önemli rol oynadığı kabul edilir (Barbosa-Filho, 2006: 2).

C. Faiz Oranları ile Döviz Kurları Arasındaki İlişkiler

Nominal faiz oranları ile döviz kurları arasındaki ilişki, faktörlerin altında yatan etkenlerdeki değişmelerin faiz oranları ile döviz kurları arasında pozitif ya da negatif ilişkiye nasıl yol açabildiğini ortaya koyar.

Faiz Oranları ve Döviz Kurları Üzerine Enflasyonun Etkileri

Faiz oranları ile döviz kurlarını birbiri ile ilişkilendiren mekanizmada enflasyonun etkileri bulunmaktadır. Nominal faiz oranları beklenen enflasyona bağlı olduğundan, nominal döviz kurları yurtiçi ve yurtdışı nispi enflasyon oranlarına bağlı iken; enflasyon şoku hem enflasyon oranlarını hem de döviz kurlarını etkileyecektir. Enflasyon şoklarının genellikle nominal faiz oranları ile döviz kurları arasında negatif ilişkiye yol açması beklenebilir. Örneğin, enerji fiyatlarındaki bir artış veya daha hızlı bir parasal büyüme, daha yüksek enflasyon ile birlikte enflasyon beklentilerine yol açarak, nominal faiz oranlarını da artıracaktır. Diğer taraftan içerdeki enflasyon oranı yurtdışı enflasyonu aşarsa, nominal döviz kuru da düşme eğilimine girecektir. Bu anlatılana benzer şekilde, anti-enflasyonist politika ise faiz oranları ile döviz kurları arasında negatif bir ilişkiye yol açabilir (Hakkio, 1986: 37-38).

Faiz Oranları ve Döviz Kurları Üzerine Reel Etkiler

Nominal faiz oranları ile döviz kurları da reel faiz oranlarındaki hareketlerle birbirine bağlıdır. Fisher ilişkisinde gösterildiği gibi reel faiz oranındaki değişmeler doğrudan nominal faiz oranında değişime yansır. Ayrıca yurtiçi ve yurt dışı yatırım olanaklarının nispi cazibesindeki değişime bağlı

olarak reel faiz oranındaki değişimler, reel ve nominal kurlarda hareketliliğe yol açar. Reel faiz oranı ile döviz kuru arasındaki bağlantıyı görmek için yurtiçinde yatırım kararı veren yabancı bir yatırımcı ile ulusal varlıkları dikkate alacak bir mekanizma yardımıyla olgu açıklanabilir. Bu tercih, kısmen nispi reel faiz oranının mukayesesine bağlıdır. Fakat farklı ülkelerdeki varlıklar farklı paralarla ifade edildiğinden, reel döviz kurlarındaki değişimler, varlıkların nispi verimleri de etkileyecektir (Hakkio, 1986: 38; Singh, 2005: 3-4):

$$\text{Yurtiçi reel faiz oranı} + \text{reel döviz kurunun beklenen değerlenme oranı} = \text{yurtdışı reel faiz oranı}$$

Diğer bir ifadeyle yurtiçi reel faiz oranı yurtdışı reel faiz oranından daha yüksekse, bu durumda piyasada reel döviz kurunun değer kaybedeceği beklenir. Dolayısıyla reel döviz kurunun beklenen değer kaybı oranı, daha yüksek bir yurtiçi reel faiz oranı ile dengelenir ve toplam yurtiçi reel verim de yurtdışı reel verime eşit olur. Bu çerçevede, yurtiçi reel faiz oranındaki bir artış, reel ve nominal döviz kurunda bir artışa neden olacaktır. Daha yüksek bir yurtiçi reel faiz oranı, ulusal varlık talebinde bir artışa ve reel döviz kurunun değerlenmesine sebebiyet vererek ulusal varlıklarının cazibesini artıracaktır. Bu durumda yurtiçi ve yurtdışında fiyat seviyesi veri iken, nominal döviz kuru da artma eğilimi içinde olacaktır (Hakkio, 1986: 38).

Yurtiçi reel faiz oranında bir artışın reel döviz kurunda artışa yol açtığını görmenin bir diğer yolu daha vardır. Son eşitlikte olduğu gibi yurtiçinde toplam reel verimlilik, yurtdışı reel faiz oranına eşit olması gerektiğinden; yurtdışı faiz oranlarına göre yurtiçi reel faiz oranındaki bir artış, reel döviz kurunda beklenen bir değer kaybına yol açar. Bu nedenle reel döviz kurunun uzun dönemde sabit olduğu varsayılırsa, gelecekte reel döviz kurunun piyasada beklenen değer kaybı, bugünden reel döviz kurunun değer kazanmasını tetikler. Diğer bir ifadeyle Branson şu yargıda bulunur: “gelecekte düşmesi gereken şey (beklenen kur düşüşü) bugünden yükselmelidir (cari reel döviz kurunun değerlenmesi)” (Hakkio, 1986: 38).

III. Literatür Özeti

Konuyla ilgili literatür daha çok nedensel ilişkiler bağlamında veya VAR analizleri çerçevesinde bir metodoloji kullanımını içerdiği görülmektedir. VAR analizinin en önemli avantajı Cholesky yeniliklerinin ayrıştırılması yoluyla yapısal şokları tanımlayabilmesidir. Örneğin yurtiçi enflasyon üzerine diğer makroekonomik değişkenlere yapısal şokların etkileri VAR çatısı altında da incelenir. Diğer taraftan bir değişken için tek eşitlikli modeller yerine VAR yaklaşımı çok eşitlikli modellerle tahminde bulunmaya yardımcı olur.

Faiz, kur ve enflasyon geçişkenliği üzerine yapılan uygulamalı çalışmalarda enflasyon oranındaki artışların ulusal rekabet gücünde aşınmaya yol açacağı ve bu durumun da ihracatı azaltıcı ve ithalatı artırıcı etkiler yaratacağı bilinmektedir. Bu durumda ülkenin cari açık vermesine paralel olarak döviz talebindeki artışların dengelenmesi amacıyla kurlarda ve faizlerde yukarı yönde baskı olması kuvvetle muhtemeldir. Baskının faiz üzerinde daha fazla etkin olması halinde, artan faizlere bağlı olarak dışarıdan gelecek fon girişleri kurların artmasını frenleyebilecektir. Burada artan faizler ise ekonomide maliyet enflasyonu sürecini tetikleyerek fiyatlardaki artışı beslemeye devam eder. Diğer taraftan faiz üzerine değil de, kur üzerinde baskının daha kuvvetli olması halinde, artan kurlara bağlı olarak ithal unsurların fiyatlarında yükselişler ortaya çıkar ki, bu da talep enflasyonunun artırıcı yönde baskılar doğurur. Aşağıdaki ampirik literatür ülke veya ülke gurupları üzerine enflasyon, faiz ve kur ilişkilerini inceleyen örneklerden oluşturulmuştur.

Ito ve Sato (200) beş Doğu Asya ülkesi (Endonezya, G. Kore, Tayland, Filipinler ve Malezya) üzerine 71994:1 ile 2006:12 arası dönem için yaptıkları çalışmada fiyat indeksleri, sanayi üretim indeksi ile parasal taban, mevsimsel olarak düzeltilmiştir. Nominal efektif kur indeksi ise indeksteki artış değer kaybı anlamına gelecek şekilde ayarlanmıştır. Alternatif para politikası aracı olarak kısa dönem faiz oranı alınmış ve üretim açığı da endüstriyel üretim indeksinin doğal gecikmesiyle filtrelenerek (Hodrick-Prescott-HP) tanımlanmıştır. Burada petrol fiyatları arz şoklarını ve üretim açığı da talep şoklarını temsil etmiştir. Analiz sonuçlarında kurlardaki değişimin öncelikle ithalat fiyat indeksine, sonra üretici fiyat indeksine ve en sonunda da tüketici fiyat indeksine yansıdığı tespit edilmiştir (Ito ve Sato, 2007: 14-32).

Edwards (2006) iki gelişmiş (Avustralya ve Kanada) ve beş gelişmekte olan (Brezilya, İsrail, Kore, Meksika ve Şili) ülkede enflasyon hedeflemesi uygulamalarının döviz kurlarına etkilerinin SURE sürecine bağlı olarak GARCH ile incelediği çalışmada 1985:I-2005:IV arası dönem analizlere tabi tutulmuştur. Bulgularda enflasyon hedeflemesi uygulamalarının döviz kurlarından enflasyon üzerine yayılma etkilerini azalttığı, para politikası süreçlerinin nominal ve reel kurlardaki değişkenliği artırmadığı ve yüksek istikrarsız enflasyon süreçlerinin de nominal döviz kuruna yansımalarının olduğunu tespit etmiştir (Edwards, 2006: 16-29).

Utami ve Inanga (2009), Endonezya üzerine yaptıkları çalışmada enflasyon oranı ve döviz kuru farklılıklarının etkisi ile Uluslararası Fisher teorisine dayalı döviz kuru değişimleri üzerine faiz oranı farklılıklarının etkileri 2003:I-2008:IV arası dönem için inceleme konusu yapmışlardır. Analizlerde enflasyon oranı farklılıklarının faizler üzerine pozitif ve anlamlı etkilerinin olduğu ve faiz oranı farklılıklarının da kur değişimleri üzerine pozitif, fakat anlamsız etkilerinin olduğu belirlenmiştir (Utami ve Inanga, 2009: 156-164).

Berument ve Pasaogullari (2003), Türkiye üzerine yaptıkları çalışmada 1987:I-2001:IV arası dönemi incelemişlerdir. 1987'den itibaren dalgalı kur rejimini izleyen Türkiye'de kotasyon uygulamalarının daha çok enflasyon beklentileri nispetinde ulusal paranın değer kaybına yol açtığı; 1994 ve 2001 krizlerinin ise yüksek oranlı değer kayıplarını tetiklediğini ifade etmişlerdir. Benzeri olgu Asya ve Meksika krizlerinde de ortaya çıkarken; ulusal paraların büyük oranda değer kayıplarının ise üretimde daralmaları izlediğine vurgu yapmışlardır. Yapılan analizlerden elde edilen bulgularda, reel döviz kurunun değer kaybetmesinin üretim üzerinde daraltıcı etkilerinin olduğunu ortaya koyar. Bu noktada, aşırı değerlenmiş ulusla paranın üretim üzerinde anlamlı etkilerinin olduğu, finansal kriz riski doğurduğu ve bunun da nihayetinde döviz kurunun değer kaybına ve üretimde düşüşlere yol açtığı ifade edilmiştir (Berument ve Pasaogullari, 2003: 401-435).

Rashid ve Husain (2010), 1990:1-2007:12 arası dönem için Pakistan ekonomisi üzerine yaptıkları çalışmada yabancı doğrudan sermaye hareketleri ile döviz kuru ve enflasyon oranları arasındaki ilişkileri inceleme konusu yapmışlardır. Bulgularda yoğun yabancı sermaye girişlerinin olduğu dönemde sterilizasyona bağlı olarak parasal tabanın genişlediği ve bunun da enflasyon oranı ile diğer değişkenler arasında nedensel bir ilişki doğurduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca sermaye girişlerinin massedilmediği zamanlarda ya enflasyon ya da döviz kurları üzerine baskı doğurduğuna dikkat çekilmiştir (Rashid ve Husain, 2010: 1-23).

Caputo (2004), Şili üzerine enflasyon hedeflemesinin uygulandığı 1990:1-2000:12 arası dönem için Merkez Bankası'nın kontrolünde tutulan reel faiz oranlarını araştırmıştır. Elde edilen bulgularda Merkez Bankalarının beklenen enflasyon veya üretimde sapmalar ortaya çıktığında, faiz oranını politika aracı olarak yaygın bir şekilde kullandığı ve bunun da döviz kurlarında yanılığa düşüşü beslediği sonucuna ulaşılmıştır (Caputo, 2004: 1-27).

Bhattarai (2011), 1971:I-2009:III arası dönem için İngiltere üzerine yaptığı çalışmada sterlinin değer kaybının rekabet gücünü artırarak büyümeyi tetiklediği ve böylece daha yüksek parasal genişlemeye sebebiyet verdiği; faiz oranının ise kısa dönemde aksi yönde işlediği, ancak finansal siteme duyarlı olduğu belirlenmesini yapmıştır. Enflasyonun ise finansal sitem ve parasal büyüme ve sterlinin değer kaybından etkilendiği ve üretimi de ters yönde etkilediği gözlenmiştir. Faiz istikrarına karşılık sterlindeki değer kayıplarının üretimi pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir (Bhattarai, 2011: 359-364).

Ebiringa ve Anyaogu (2014) 1970-2010 arası dönem için Nijerya'da kur bağımlı değişken olmak üzere yaptıkları tahminlerde kurun gecikmeli değeri ile fiyat endeksinin açıklama gücünün yüksek olduğunu; buna karşılık faiz oranlarının belirleme gücünün olmadığını tespit etmişlerdir. Uzun dönem tahminlemede ise kur üzerine enflasyonun ve trend unsurunun etkili olduğu belirlenmiştir. Buna karşılık kurları açıklamada faiz oranlarının etkisinin

olmadığı gözlenirken, ilişkinin uzun dönemde sürdürülebilir olduğu belirlenmesi yapılmıştır (Ebiringa ve Anyaogu, 2014: 270-278).

Moroşan ve Zubaş (2015), 2005:I-2014:IV arası dönem için 2007'de AB'ye de üye olan Romanya ekonomisi üzerine yaptıkları çalışmada faiz bağımlı değişken olmak üzere uygun regresyon modelinde, enflasyon ve enflasyonun iki gecikmesi ile döviz kurunun üç, dört, beş, altı ve sekiz gecikmeleri bağımsız değişken olarak almışlardır. Bu modellemenin cari değerlerinin aynı zamanda ileriye dönük tahminleme için en uygun model olduğu belirlenmesi yapılmıştır. Sonuçlarda enflasyonun standart sapmasındaki artışların faiz oranlarını zayıf da olsa etkilediği, kurun faiz oranının ters yönde orta düzeyde etkilediği ve özetle kur ve enflasyonun faiz oranlarındaki dalgalanmalarda etkili olduğu belirlenmesi yapılmıştır (Moroşan ve Zubaş, 2015: 157-159).

Literatür incelemelerinde ülke ve zaman dilimine bağlı olarak sonuçlarda farklılıkların olduğuna işaret etmektedir. Bu açıdan özellikle faiz, kur ve enflasyon ilişkilerinin belirgin bir şekilde gözlemlendiği çalışmalarda, bu değişkenlerin yüksek değer taşıyan ülkelere yönelik incelemeleri içeren çalışmalar olduğu gözlenmiştir. İlgili literatürün daha çok kısa ve uzun dönemli ilişkileri ele aldığı ve bu ilişkilerin de doğrusallığının olup olmadığı sınırlanmıştır. Ancak, çalışmalarda doğrusallıktan sapma olasılığı bir tür ihmal edilmekte ve bunun da temelinde asimetrik ilişki araştırmas tekniklerindeki yetersizliklerin yattığı söylenebilir.

IV. Ampirik Çerçeve

Yukarıdaki literatürde enflasyon oranı, döviz kuru ve faiz oranı arasındaki ilişkilerin simetrik olabileceğine dair tartışmalar eşliğinde metodolojik olarak Engle ve Granger (1987) tarafından geliştirilen eş-bütünleşme araştırmaları ile incelemeler yapılabildiği gibi değişkenlerdeki etkilenme dereceleri VAR analizleri ile ortaya konulabilmektedir. Özellikle eş-bütünleşme ilişkileri araştırmasında ele alınan değişkenlerin I(d) olması gereklilik arz eder. Ancak, bu doğrusallık varsayımının ihlali söz konusu olabilmektedir ki, bu durumda da ilişkilerin araştırılmasında ARDL yaklaşımında ihtiyaç duyulur. Yani Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen bu model, diğer eş-bütünleşme yaklaşımlarının aksine değişkenlerin I(0) ve/veya I(1) olmaları halinde de eş-bütünleşme ilişkisinin araştırılmasına olanak tanır (Arize ve Bahmani-Oskooe, 2017: 5; Aksu ve Emsen, 2018: 651-652). Diğer taraftan doğrusallıktan sapma, yani ilişkilerin asimetrik olabileceği de literatürde yeni yeni tartışma konusudur. Bu durumda çalışmada nominal değişkenler arası ilişkilerin simetrik veya asimetriklik boyutu aşağıdaki eşitlikler yardımıyla inceleme konusu yapılır. Kısa ve uzun dönemde simetrik ilişkinin varlığı Pesaran vd. (2001) olduğu gibi aşağıdaki ARDL eşitlikleri yardımıyla araştırılır:

$$\begin{aligned} \Delta p_{t-i} = & c + \lambda_0 p_{t-1} + \lambda_1 k_{t-1} + \lambda_2 f_{t-1} + \sum_{i=1}^{n-1} \eta_i \Delta p_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^{n-1} \varphi_i \Delta k_{t-i} + \sum_{i=0}^{n-1} \delta_i \Delta f_{t-i} + \omega_{t1} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \Delta f_{t-i} = & c + \lambda_0 f_{t-1} + \lambda_1 p_{t-1} + \lambda_2 k_{t-1} + \sum_{i=1}^{n-1} \eta_i \Delta f_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^{n-1} \varphi_i \Delta p_{t-i} + \sum_{i=0}^{n-1} \delta_i \Delta k_{t-i} + \omega_{t2} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \Delta k_{t-i} = & c + \lambda_0 k_{t-1} + \lambda_1 p_{t-1} + \lambda_2 f_{t-1} + \sum_{i=1}^{n-1} \eta_i \Delta k_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^{n-1} \varphi_i \Delta p_{t-i} + \sum_{i=0}^{n-1} \delta_i \Delta f_{t-i} + \omega_{t3} \end{aligned} \quad (3)$$

(1), (2) ve (3) nolu modellerde çift logaritmik kalıpta sırasıyla enflasyonu (p) temsilen TÜFE'nin faiz (f) ve kur (k); faizin enflasyon ve kur; kurun da faiz ve enflasyon tarafından belirlendiği ifade edilmeye çalışılmıştır. Bu üç eşitlik simetriklik varsayımını test edici mahiyettedir. Burada değişkenler I(0) ve I(1) bileşenlerinde olduğunda bile, Pesaran vd. (2001) değişkenlerin özelliklerini entegre etmek için hesaplanan her iki testin yeni kritik değerlerini tablolastırmışlar; böylece bütün makro değişkenlerin ya I(1) ya da I(0) olduğu yaklaşımdaki şekliyle öncelikli olarak birim kök testi yapmaya ihtiyaç kalmayacağını ifade etmişlerdir. Buna karşılık her üç modelin de asimetric ilişkiler içermesi söz konusu olabilmektedir. Asimetric ilişkilerin belirlenmesinde bağımsız değişken veya değişkenlerdeki sadece artışları ve sadece azalışları ifade eden yeni bir zaman serisi değişkeninin türetilmesi söz konusu olmaktadır. Buna göre $Y = f(X)$ şeklindeki ilişki araştırmasında X'in asli değerinin yanı sıra türetilen X^+ ve X^- değişkenleri modele dahil edilir ve yeni fonksiyon bu kez de; $Y = f(X, X^+, X^-)$ şeklini alır (Gerni vd., 2018). Burada X^+ , X'de sadece bir artışı yansıtan yeni bir zaman serisi değişkenidir ve X^- de X'deki sadece bir azalışı yansıtan bir diğer yeni zaman serisi değişkendir. Bu durumda Shin vd. (2013) tarafından geliştirilen yaklaşımdan hareketle (1), (2) ve (3) nolu eşitlikler yeni bir forma dönüşür ki, böyle bir yapı da NARDL olarak tanımlanır ve aşağıdaki üç eşitlikle gösterilir:

$$\begin{aligned} \Delta p_{t-i} = & c + \rho p_{t-1} + \alpha^+ k_{t-1}^+ + \alpha^- k_{t-1}^- \\ & + \beta^+ f_{t-1}^+ + \beta^- f_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{n-1} \pi_i \Delta p_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^{n1} \delta_i^+ \Delta k_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{n2} \delta_i^- \Delta k_{t-i}^- + \sum_{i=0}^{n3} \sigma_i^+ \Delta f_{t-i}^+ \\ & + \sum_{i=0}^{n4} \sigma_i^- \Delta f_{t-i}^- + \omega_{t1} \end{aligned} \quad (4)$$

$$\begin{aligned} \Delta f_{t-i} = & c + \rho f_{t-1} + \alpha^+ p_{t-1}^+ + \alpha^- p_{t-1}^- \\ & + \beta^+ k_{t-1}^+ + \beta^- k_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{n-1} \pi_i \Delta f_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^{n1} \delta_i^+ \Delta p_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{n2} \delta_i^- \Delta p_{t-i}^- + \sum_{i=0}^{n3} \sigma_i^+ \Delta k_{t-i}^+ \\ & + \sum_{i=0}^{n4} \sigma_i^- \Delta k_{t-i}^- + \omega_{t2} \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned} \Delta k_{t-i} = & c + \rho k_{t-1} + \alpha^+ p_{t-1}^+ + \alpha^- p_{t-1}^- \\ & + \beta^+ f_{t-1}^+ + \beta^- f_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{n-1} \pi_i \Delta k_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^{n1} \delta_i^+ \Delta p_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{n2} \delta_i^- \Delta p_{t-i}^- + \sum_{i=0}^{n3} \sigma_i^+ \Delta f_{t-i}^+ \\ & + \sum_{i=0}^{n4} \sigma_i^- \Delta f_{t-i}^- + \omega_{t3} \end{aligned} \quad (6)$$

(4), (5) ve (6) nolu modellerde sırasıyla enflasyonun, faizin ve kurun belirleyicileri olarak birbirleri ile olan ilişkiler resmedilmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla enflasyonun belirleyici olarak faiz ve kur değişkenlerinin yanı sıra, faizin artı (+) ve eksi (-) değerleri ile kurun artı (+) ve eksi (-) değerleri modele dahil edilmiştir. Benzer şekilde faizin belirleyicisi olarak enflasyon ve kur değişkenlerinin yanı sıra, enflasyonun artı (+) ve eksi (-) değerleri ile kurun artı (+) ve eksi (-) değerleri alınır. Burada son olarak kurun belirleyicileri perspektifinde faiz ve enflasyon değişkenlerinin yanı sıra, faizin artı (+) ve eksi (-) değerleri ile kurun artı (+) ve eksi (-) değerleri modellenmiştir. Bu son üç eşitlik de asimetriklik varsayımını test edici mahiyettedir. Özetle (1) ve (4) nolu eşitlikler enflasyon için sırasıyla ARDL ve NARDL; (2) ve (5) nolu eşitlikler faiz için sırasıyla ARDL ve NARDL; (3) ve (6) nolu eşitlikler de kur için sırasıyla ARDL ve NARDL tahmin eşitlikleridir. Özetle ARDL modelinde olduğu gibi bağımlı ve bağımsız asimetrik ve simetrik değişkenler arasında eş-bütünleşme olup olmadığı test edilir. Bu katsayıların pozitif ve negatif değerlerinin birbirlerine eşit olup olmadığı test edilmek suretiyle aradaki uzun dönemli ilişkinin simetrik veya asimetrik olduğuna karar verilir (Aksu ve Emsen, 2018: 652).

V. Araştırma Bulguları

Türkiye ekonomisi özelinde yapılacak analizlerde TÜİK'ten elde edilen verilerle, aylık data seti kullanarak, mevsimsellikten arındırılmış TÜFE, faiz oranı ve nominal kur verileri inceleme konusu yapılmıştır. Buna göre 2003:01-2017:12 arası dönem incelenmiştir. Çalışmada zaman serisi boyutuyla incelemelerde bulunulacağından sahte regresyon sorunsalına karşı birim kök sınamalarına gidilmesi gerekmektedir. Yukarıda da bahsedildiği gibi, 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. Bu amaçla 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

			p	f	k
ADF	Seviye	Sabitli	0.1654	-3.5471***	1.2812
		Sabitli ve Trendli	-2.6251	-3.1207*	-2.0541
	I. Fark	Sabitli	-10.1394***	-	-9.9558***
		Sabitli ve Trendli	-10.1092***	-	-10.3466***
KPSS	Seviye	Sabitli	1.7389***	0.9945***	1.5382***
		Sabitli ve Trendli	0.2243***	0.3349***	0.3841***
	I. Fark	Sabitli	-	-	-
		Sabitli ve Trendli	-	-	-

Not: *** %1, ** %5 ve * %10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

Durağanlık testi sınama sonuçlarında KPSS test sonuçları, üç veri setinin de seviyede, yani $I(0)$ 'da durağan olduğunu gösterirken, ADF durağanlık sınamalarında f 'nin seviyede $[I(0)]$ ve p ile k 'nın ise birinci farklarda $[I(0)]$ durağan oldukları tespit edilmiştir. Aynı düzeyde durağan olmama sorununa karşı geliştirilen ARDL'nin yukarıda da vurgulandığı üzere, durağanlık araştırmasına gerek kalmaksızın uygun tahminci olduğu ileri sürülmektedir (Arize ve Bahmani-Oskooe, 2017: 5; Aksu ve Emsen, 2018: 651-652). Bu çerçevede (1), (2) ve (3) nolu eşitlikler için ARDL ve (4), (5) ve (6) nolu eşitlikler için uzun dönemli ilişki araştırmasında NARDL testlerine yönelinmiştir. Bağımsız değişkenlerdeki negatif ve pozitif şokların yansımalarını belirlemek amacıyla NARDL tahminlemelerine gidilmiştir.

Gerek ARDL, gerekse NARDL tahminleri için Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen kritik değerler tablosu kullanılmıştır.

Tablo 2: F_{PSS} ve t_{BDM} Kritik Değerleri

F_{PSS}	$k=2$	t_{BDM}	$k=2$
%10	3.17 – 4.14	%10	-2.57 – -3.21
%5	3.79 – 4.85	%5	-2.86 – -3.53
%1	5.15 – 6.36	%1	-3.43 – -4.10

Kaynak: Pesaran vd. (2001) ss: 300, 303.

İlk etapta (1) ve (4) nolu modellerle enflasyon üzerine kur ve faize ilişkin ARDL ve NARDL tahmin sonuçları Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3: ARDL ve NARDL Model Tahmin Sonuçları

ARDL (Δp_t)				NARDL (Δp_t)			
Değişken	Kat Sayı	Std. Hata	Olasılık	Değişken	Kat Sayı	Std.Hata	Olasılık
c	0.081	0.034	0.018	c	0.145	0.122	0.236
p_{t-1}	-0.015	0.006	0.027	p_{t-1}	-0.029	0.026	0.271
k_{t-1}	0.015	0.006	0.019	k_{t-1}^+	0.015	0.008	0.067
f_{t-1}	-0.422	0.262	0.109	k_{t-1}^-	0.013	0.010	0.201
Δp_{t-4}	-0.275	0.073	0.000	f_{t-1}^+	0.062	0.517	0.904
Δp_{t-8}	-0.177	0.074	0.019	f_{t-1}^-	-0.349	0.306	0.256
Δp_{t-12}	0.350	0.074	0.000	Δp_{t-4}	-0.258	0.072	0.001
Δk_t	0.051	0.016	0.002	Δp_{t-8}	-0.224	0.074	0.003
				Δp_{t-10}	-0.161	0.069	0.021
				Δp_{t-12}	0.315	0.074	0.000
				Δk_t^+	0.079	0.021	0.000
				Δk_{t-6}^+	-0.048	0.021	0.024
				Δk_{t-12}^-	0.080	0.036	0.027
ARDL Uzun Dönem Katsayılar							
$v = -\lambda_1/\lambda_0 = 1.004^{***}$							
$\varphi = -\lambda_2/\lambda_0 = -27.40^{***}$							
ARDL Eş-Bütünleşme ve Model Tanı Testleri				NARDL Eş-Bütünleşme ve Tanı Testleri			
F_{PSS} :	1.870	χ^2_{SC} :	4.93 (0.08)	F_{PSS} :	1.199	χ^2_{SC} :	5.14 (0.08)
t_{BDM} :	-2.221	χ^2_{HET} :	35.52 (0.44)	t_{BDM} :	-1.104	χ^2_{HET} :	81.23 (0.73)
R^2 :	0.347	χ^2_{NOR} :	0.33 (0.84)	R^2 :	0.406	χ^2_{NOR} :	0.12 (0.94)
Düz. R^2 :	0.319	χ^2_{FF} :	9.68 (0.01)	Düz. R^2 :	0.359	χ^2_{FF} :	9.32 (0.01)
NARDL Uzun Dönem Katsayıları				NARDL Simetri Testleri			
$\psi^+ = -\alpha^+/\rho$: 0.507				$W_{LR} : \alpha^+ = \alpha^-$: 0.023			
$\psi^- = -\alpha^-/\rho$: 0.445				$W_{LR} : \beta^+ = \beta^-$: 1.87			
$\hat{\eta}^+ = -\beta^+/\rho$: 2.082				$W_{SR1} : \sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^-$: 9.900***			
$\hat{\eta}^- = -\beta^-/\rho$: -11.732							
NARDL Kısa Dönem Katsayıları							
$\sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^+ = 0$: -0.049**				$\sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^- = 0$: 0.080**			

Not: *** %1, ** %5 ve * %10 önem düzeyinde anlamlılığı gösterir.

Burada ARDL ve NARDL modelleri Shin vd. (2013)'nin teklifine uygun olarak genelde özele tahmin yönteminin eşdeğeri olabilecek stepwise en küçük kareler yöntemiyle tahmin edilmiştir. Tahmin edilen her iki model de model tanı testleri sonuçlarına göre kısmen yeterli bulunmuştur.

ARDL modeli sonuçlarına göre hesaplanan hem F_{PSS} hem de t_{BDM} değerleri açısından değişkenler arasında simetrik eş-bütünleşme ilişkisinin bulunmadığı görülmektedir.

(4) nolu eşitlikten hareketle türetilen NARDL modelinde enflasyon ile faiz ve döviz kuru arasında uzun dönemli bir asimetrik ilişkinin olup olmadığı $\rho = \alpha^+ = \alpha^- = \beta^+ = \beta^- = 0$ hipotezi Pesaran vd. (2001)'deki şekliyle Wald Testi yardımıyla test edilmiştir. Burada hesaplanan F_{PSS} : 1.199 ve t_{BDM} : -1.104 değerleri Tablo 3'te sunulan kritik değerlerin altında olup uzun dönemli asimetrik ilişkinin olmadığına işaret etmektedir. Kısa dönemde ise W_{SR1} istatistiğinden de anlaşıldığı üzere döviz kurunun enflasyon üzerine anlamlı asimetrik etkisinin olduğu görülmektedir. Kısa dönemde hem kur artışlarının hem de kurdaki düşüşlerin enflasyon üzerine anlamlı azaltıcı etkisi olduğu ve azalışların etkisinin artışlardan daha büyük olduğu görülmektedir (Bkz. Tablo 2).

Sonuçlar değerlendirildiğinde, enflasyonun faiz oranlarından değil, sadece kısa dönemde nominal kurdaki değişimlere daha duyarlı ve bunu da simetrik olduğu gözükmektedir. Dolayısıyla faizlerin enflasyonu tetiklemekten uzak kaldığı, Türkiye'deki enflasyonist etkilerin kısa dönemli kurlardaki dalgalanmalara duyarlı olduğu ve bir tür döviz kurlarındaki artışlara bağlı olarak ithal girdi fiyatlarındaki değişimlerin enflasyonist olguyu ortaya çıkardığı söylenebilir.

(2) ve (5) nolu modellerle faiz oranı üzerine enflasyon ve kura ilişkin ARDL ve NARDL tahmin sonuçları Tablo 4'de verilmiştir.

Atatürk
Üniversitesi

Tablo 4: ARDL ve NARDL Model Tahmin Sonuçları

ARDL (Δf_t)				NARDL (Δf_t)			
Değişken	Kat Sayı	Std. Hata	Olasılık	Değişken	Kat Sayı	Std.Hata	Olasılık
c	0.006	0.002	0.032	c	0.002	0.001	0.000
f_{t-1}	-0.068	0.021	0.001	f_{t-1}	-0.124	0.022	0.000
p_{t-1}	-0.001	0.001	0.036	p_{t-1}^+	0.003	0.002	0.023
k_{t-1}	0.001	0.001	0.052	p_{t-1}^-	-0.003	0.005	0.540
Δf_{t-1}	0.194	0.065	0.003	k_{t-1}^+	-0.001	0.001	0.662
Δf_{t-3}	0.202	0.063	0.001	k_{t-1}^-	0.004	0.001	0.000
Δf_{t-5}	-0.197	0.064	0.002	Δf_{t-1}	0.194	0.063	0.002
Δf_{t-6}	0.250	0.066	0.000	Δf_{t-3}	0.132	0.060	0.030
Δp_{t-2}	0.015	0.005	0.003	Δf_{t-5}	-0.219	0.061	0.001
Δp_{t-9}	0.011	0.005	0.041	Δf_{t-6}	0.232	0.062	0.000

Enflasyon, Faiz ve Döviz Kuru İlişkileri: Türkiye İçin ARDL Analizleri ile Asimetrik Eş-Bütünleşme Araştırması (2003: 01-2017: 12)

Δk_t	0.005	0.001	0.001	Δp_{t-2}^+	0.018	0.006	0.001
Δk_{t-1}	0.005	0.001	0.002	Δp_{t-9}^+	0.011	0.006	0.040
Δk_{t-11}	-0.003	0.001	0.032	Δk_t^+	0.005	0.002	0.004
				Δk_{t-1}^+	0.008	0.002	0.000
				Δk_{t-5}^+	0.005	0.002	0.008
				Δk_{t-10}^+	0.004	0.002	0.035
				Δk_{t-11}^+	-0.004	0.002	0.008
				Δk_{t-2}^-	-0.009	0.003	0.004
				Δk_{t-5}^-	-0.007	0.003	0.032
ARDL Uzun Dönem Katsayılar							
$v = -\lambda_1/\lambda_0 = -0.018^{***}$							
$\varphi = -\lambda_2/\lambda_0 = -0.016^{***}$							
ARDL Eş-bütünleşme ve model Tanı Testleri				NARDL Eş-Bütünleşme ve Tanı Testleri			
F_{PSS} :	4.073 ^{***}	χ^2_{SC} :	1.90 (0.38)	F_{PSS} :	7.903 ^{***}	χ^2_{SC} :	2.24 (0.32)
t_{BDM} :	-3.276 ^{***}	χ^2_{HET} :	115.04 (0.04)	t_{BDM} :	-5.616 ^{***}	χ^2_{HET} :	26.16 (0.09)
R^2 :	0.439	χ^2_{NOR} :	18.70 (0.01)	R^2 :	0.536	χ^2_{NOR} :	7.77 (0.02)
Düz. R^2 :	0.396	χ^2_{FF} :	0.44 (0.81)	Düz. R^2 :	0.480	χ^2_{FF} :	0.001 (0.96)
NARDL Uzun Dönem Katsayıları				NARDL Simetri Testleri			
$\psi^+ = -\alpha^+/\rho$: 0.029 ^{**}				$W_{LR} : \alpha^+ = \alpha^-$: 2.180			
$\psi^- = -\alpha^-/\rho$: -0.025				$W_{LR} : \beta^+ = \beta^-$: 17.666 ^{***}			
$\hat{\eta}^+ = -\beta^+/\rho$: -0.002				$W_{SR1} : \sum_{i=0}^{n2} \Delta p_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n2} \Delta p_{t-i}^-$: 12.898 ^{***}			
$\hat{\eta}^- = -\beta^-/\rho$: 0.030 ^{***}				$W_{SR2} : \sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^-$: 27.426 ^{***}			
NARDL Kısa Dönem Katsayıları							
$\sum_{i=0}^{n2} \Delta p_{t-i}^+ = 0$: 0.029 ^{***}				$\sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^+ = 0$: 0.017 ^{***}			
				$\sum_{i=0}^{n2} \Delta k_{t-i}^- = 0$: -0.015 ^{***}			

Not: ***%1, **%5 ve *%10 önem düzeyinde anlamlılığı gösterir.

Atatürk
Üniversitesi

Tahmin edilen ARDL ve NARDL modeli sonuçlarına göre faiz ile enflasyon ve döviz kuru arasında uzun dönemde hem simetrik hem de asimetrik eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Çünkü her iki model için hesaplanan F_{PSS} ve t_{BDM} değerleri %1 önem düzeyinde anlamlıdır.

(2) nolu eşitlikten hareketle türetilen ARDL modelinde uzun dönemde enflasyon ve kurun faiz üzerine olan etkisi anlamlı, yaklaşık birbirine eşit büyüklükte ve negatif işaretlidir (enflasyon için $-\lambda_1/\lambda_0 = -0.018$; ve kur için de $-\lambda_2/\lambda_0 = -0.016$). NARDL modelinde ise faiz üzerine enflasyonun etkisinin ARDL modeli sonuçlarına uygun olarak asimetrik olmayıp simetrik ($W_{LR}=2.180$) olduğu, buna karşılık faizin ise asimetrik olduğu ($W_{LR}=17.666$) tespit edilmiştir. Faiz üzerine enflasyondaki artışların etkisi anlamlı ve pozitifdir (0.029). Azalışların etkisi ise anlamlı değildir. Döviz kurunun enflasyon üzerine uzun dönemli etkisi ise asimetrik olup artışların etkisinin anlamlı olmadığı,

azalışların ise uzun dönemde anlamlı bir şekilde (0.030) faizi azalttığı görülmektedir. Kısa dönemde ise her iki değişken de faiz üzerine asimetric etki yapmakta ve bu etkilerin anlamlı olduğu görülmektedir. Kurdaki artışlar enflasyonu artırdığı (0.017) gibi kurdaki azalışların (-0.015) enflasyon üzerine artırıcı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Fiyat artışlarının kısa dönemde faizi artırıcı etkisi (0.029) olduğu halde azalışların herhangi bir etkisinin olmadığı tahmin edilmiştir (Bkz. Tablo 4).

Sonuçlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Türkiye ekonomisinde faiz oranı üzerine enflasyon ve kurdaki yükselişlerin artırıcı etki yapmakta; buna karşılık enflasyon ve kurdaki azalışların faiz oranlarına yansımaları bulunmamaktadır. Dolayısıyla Türkiye ekonomisinde kısa dönemde ve uzun dönemde kur ve enflasyondaki artışların faiz oranlarını yukarı yönlü baskıladığı gözlenirken, özellikle kısa dönemde aşağı doğru yönelimlere faizin duyarsız kaldığı tespiti yapılmıştır.

(3) ve (6) nolu modellere ilişkin kur ile enflasyon ve faiz arasındaki uzun ve kısa dönemli simetrik ve asimetric ilişkileri gösteren tahmin sonuçları Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5: ARDL ve NARDL Model Tahmin Sonuçları

ARDL (Δk_t)				NARDL (Δk_t)			
Değişken	Kat Sayı	Std. Hata	Olasılık	Değişken	Kat Sayı	Std.Hata	Olasılık
c	-0.556	0.156	0.001	c	0.058	0.020	0.004
k_{t-1}	-0.097	0.029	0.001	k_{t-1}	-0.102	0.025	0.000
p_{t-1}	0.115	0.031	0.000	p_{t-1}^+	0.433	0.093	0.000
f_{t-1}	3.161	1.121	0.006	p_{t-1}^-	0.922	0.309	0.003
Δk_{t-1}	0.334	0.075	0.000	f_{t-1}^+	-4.001	2.195	0.070
Δk_{t-5}	-0.149	0.074	0.045	f_{t-1}^-	4.108	1.137	0.000
Δk_{t-6}	0.171	0.074	0.022	Δk_{t-1}	0.348	0.070	0.000
Δk_{t-11}	0.194	0.075	0.010	Δk_{t-51}	-0.162	0.072	0.026
Δk_{t-12}	-0.148	0.068	0.031	Δk_{t-6}	0.164	0.070	0.022
Δp_t	1.005	0.283	0.001	Δk_{t-12}	-0.198	0.065	0.003
Δp_{t-1}	-1.076	0.288	0.000	Δp_t^+	1.803	0.317	0.000
Δp_{t-6}	-1.043	0.296	0.001	Δp_{t-1}^+	-1.089	0.336	0.002
Δp_{t-7}	0.572	0.283	0.045	Δp_{t-3}^+	-1.255	0.328	0.000
Δp_{t-9}	-0.748	0.281	0.008	Δp_{t-6}^+	-1.287	0.322	0.000
Δf_t	9.771	3.729	0.009	Δp_{t-9}^+	-0.808	0.320	0.013
Δf_{t-2}	-11.79	3.463	0.001	Δp_{t-1}^-	-2.694	1.194	0.026
Δf_{t-4}	11.51	3.658	0.002	Δp_{t-3}^-	2.599	1.173	0.028
Δf_{t-6}	-8.270	3.442	0.017	Δf_{t-4}^+	24.374	6.455	0.000

Enflasyon, Faiz ve Döviz Kuru İlişkileri: Türkiye İçin ARDL Analizleri ile Asimetrik Eş-Bütünleşme Araştırması (2003: 01-2017: 12)

Δf_{t-7}	-11.743	3.558	0.001	Δf_{t-8}^+	14.131	6.060	0.021
Δf_{t-8}	9.382	3.462	0.007	Δf_{t-7}^-	-14.915	5.091	0.004
Δf_{t-10}	-11.346	3.582	0.009				
ARDL Uzun Dönem Katsayılar							
$v = -\lambda_1 / \lambda_0 = 1.183^{***}$							
$\varphi = -\lambda_2 / \lambda_0 = 32.519^{***}$							
ARDL Eş-bütünleşme ve model Tanı Testleri				NARDL Eş-Bütünleşme ve Tanı Testleri			
F_{PSS} :	4.672 ^{***}	χ^2_{SC} :	6.68 (0.04)	F_{PSS} :	6.355 ^{**}	χ^2_{SC} :	5.69 (0.06)
t_{BDM} :	-3.296 [*]	χ^2_{HET} :	40.01 (0.01)	t_{BDM} :	-3.733 ^{**}	χ^2_{HET} :	34.43 (0.02)
R^2 :	0.405	χ^2_{NOR} :	26.17 (0.00)	R^2 :	0.425	χ^2_{NOR} :	40.12 (0.00)
Düz. R^2 :	0.323	χ^2_{FF} :	11.63 (0.00)	Düz. R^2 :	0.351	χ^2_{FF} :	4.40 (0.04)
NARDL Uzun Dönem Katsayıları				NARDL Simetri Testleri			
$\psi^+ = -\alpha^+ / \rho$: 4.216 ^{***}				$W_{LR} : \alpha^+ = \alpha^-$: 3.344			
$\psi^- = -\alpha^- / \rho$: 8.978 ^{***}				$W_{LR} : \beta^+ = \beta^-$: 6.796 ^{***}			
$\hat{\eta}^+ = -\beta^+ / \rho$: -38.947				$W_{SR1} : \sum_{i=0}^{n_2} \Delta p_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n_2} \Delta p_{t-i}^-$: 1.772			
$\hat{\eta}^- = -\beta^- / \rho$: 39.990 ^{***}				$W_{SR2} : \sum_{i=0}^{n_2} \Delta f_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n_2} \Delta f_{t-i}^-$: 20.657 ^{***}			
NARDL Kısa Dönem Katsayıları							
$\sum_{i=0}^{n_2} \Delta p_{t-i}^+ = 0$: -2.637 ^{***}				$\sum_{i=0}^{n_2} \Delta f_{t-i}^+ = 0$: 38.506 ^{***}			
$\sum_{i=0}^{n_2} \Delta p_{t-i}^- = 0$: -0.095				$\sum_{i=0}^{n_2} \Delta f_{t-i}^- = 0$: -14.915 ^{***}			

Not: *** %1, ** %5 ve * %10 önem düzeyinde anlamlılığı gösterir.

Bir önceki modelde olduğu gibi tahmin edilen ARDL ve NARDL modeli sonuçlarına göre kur ile enflasyon ve faiz arasında uzun dönemde hem simetrik hem de asimetrik eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Çünkü her iki model için hesaplanan F_{PSS} ve t_{BDM} değerleri ARDL için sırasıyla %1 ve %10; NARDL için de her iki istatistik %5 önem düzeyinde anlamlıdır.

(3) nolu eşitlikten hareketle türetilen ARDL modelinde kur üzerine enflasyon ve faizin etkisi anlamlı ve her ikisi de pozitifdir. Uzun dönemde kur üzerine faizin etkisi enflasyona göre çok daha büyük olduğu görülmektedir (enflasyon için $-\lambda_1 / \lambda_0 = 1.183$ ve kur için de $-\lambda_2 / \lambda_0 = 32.519$). NARDL modelinde ise kur üzerine enflasyonun etkisinin simetrik ($W_{LR}=3.344$) olduğu ve buna karşılık faizin ise asimetrik ($W_{LR}=6.796$) olduğu belirlenmiştir. Kur üzerine enflasyondaki artışların etkisi anlamlı ve pozitifdir (4.216), benzer şekilde azalışların etkisi de pozitif ve anlamlıdır ($W_{LR}=8.978$). Faiz oranının kur üzerine pozitif etkilerin anlamsız ve buna karşılık negatif etkilerin ise anlamlı (39.990) ve genelde faizin kur üzerine uzun dönemde enflasyona göre etkisinin daha büyük olduğu anlaşılmaktadır. Kısa dönemde ise enflasyonun kur üzerine etkisinin simetrik olduğu, faizin etkisinin ise asimetrik olduğu ve fiyat artışlarının anlamlı olarak kuru azalttığı (-2.637), faiz artışlarının (38.506) ve azalışlarının (-14.915) ise yine anlamlı bir şekilde kur üzerine artırıcı etkisi

olduğu; faiz artışlarındaki etkinin azalışların etkisinden daha büyük olduğu belirlenmiştir (Bkz. Tablo 5).

Türkiye ekonomisinde uzun dönemde kurlar üzerine faizin daha etkili olduğu gözlenirken, kısa dönemde ise fiyat artışlarına duyarlı bir kur mekanizması işlemekte ve buna karşılık faiz oranlarındaki artışın da, azalışın da etkili olduğu gözlenmektedir.

VI. Sonuç

İktisat literatüründe enflasyon-faiz-kur ilişkileri Fisher eşitliği olarak tanımlanmakta ve bu eşitlik nominal değişkenler olarak enflasyondaki değişimin faizdeki değişime ve faizdeki değişimin de kurdaki değişime eşit olacağına vurgu yapmaktadır. Bu yaklaşımda enflasyon-kur ilişkisi ile faiz-kur ilişkilerinin birbirini tanımlayıcı nitelik taşıdığına işaret edilmektedir. Ancak, bu yaklaşımın ilk boyutu, yani enflasyon-kur ilişkileri klasik mekanizma olarak kabul edilmekte ve uzun dönemli ilişkileri açıkladığı ileri sürülmektedir. Böylece enflasyon kur ilişkileri literatürde satın alma gücü paritesi yaklaşımı şeklinde de tanımlanmaktadır. Enflasyon ilişkilerinin benzeri olarak faizin de kura etkileri bu bakış açısı ile değerlendirilirken, mekanizma da faiz paritesi olarak tanımlanmakta ve zımnen uzun dönemli ilişkilere atfı söz konusu olmaktadır. Ancak, literatürdeki gelişmeler bağlamında faiz mekanizmasının bu düşünceden farklı olarak uzun dönemli değil, kısa dönemde kur değişikliklerini açıklama gücünün daha yüksek olduğu kabul edilmektedir. Bu bakış açısının bir yansıması olarak faiz-kur ilişkileri modern kur belirleme mekanizması şeklinde kabul görmektedir.

Bu çalışmada 2003-2017 arası dönem için aylık verilerle Türkiye ekonomisinde enflasyon-faiz-kur ilişkileri araştırma konusu yapılmıştır. Çalışmada enflasyon bağımlı, faiz ve kur bağımsız; faiz bağımlı, enflasyon ve kur bağımsız; kur bağımlı, enflasyon ve faiz olmak üzere altı farklı modelle söz konusu değişkenler arasında ARDL ve NARDL analizleri yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre;

(i) enflasyonun faiz oranlarından değil, sadece kısa dönemde nominal kurdaki değişimlere daha duyarlı olduğu, dolayısıyla faizlerin enflasyonu tetiklemekten uzak kaldığı,

(ii) faiz oranı üzerine enflasyon ve kurdaki yükselişlerin artırıcı etki yaptığı, buna karşılık enflasyon ve kurdaki azalışların faiz oranlarına yansımalarının bulunmadığı,

(iii) uzun dönemde kurlar üzerine faizin daha etkili olduğu, kısa dönemde ise fiyat artışlarına duyarlı bir kur mekanizması işlediği ve buna karşılık faiz oranlarındaki artışın ve azalışın da etkili olduğu, gözlenmiştir. Çalışmada Türkiye’de enflasyonun kısa dönemde kurlardaki dalgalanmalara duyarlı olduğu ve bir tür kura bağlı ithal girdi fiyatlarındaki değişimlerin enflasyonist olguyu beslediği söylenebilir. Ancak, enflasyonu faiz değil, faizin enflasyonu belirlediği gibi bir durumun varlığı da tespit edilmiştir.

Faiz oranını enflasyonun yanı sıra kurlardaki yükselişlerin de etkilediği belirlenmiştir. Bu durum Türkiye'nin kronik dış açığı ve borcunu finanse etmede ortaya çıkan kırılğanlıkların faiz oranlarını yukarı yönde etkilediği; buna karşılık aşağı doğru yönelişlere adeta faizlerin duyarsız olduğu görülmektedir. Diğer taraftan Türkiye ekonomisinde hem kısa hem de uzun dönemde faiz oranlarının kurlarda aşağı ve yukarı yönlü oynaklığı tetiklediği gözlenirken, kısa dönemde ise fiyat artışlarının haberler etkisi öncülüğü rolü oynayarak kurları etkilediği tespiti yapılmıştır.

Burada faizler ile kurlar arasında karşılıklı yüksek geçişkenlikler dikkati çekerken, faiz oranları ve kurlardan enflasyona doğru yükseltici yönde bir baskı ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Bu belirlemeler ışığında, Türkiye ekonomisinin yüksek derecede dış açığa bağımlılığı azaltıcı mekanizmaları/politikaları harekete geçirmesi; böylece ithalatta alternatif yerli mamul ve ihracatta da katma değerli satışları tetiklemesi gerekmektedir. Bunun içerisinde başta enerji olmak üzere ithal bağımlılığı alternatif yerli enerji ile azaltmak ve uzun süredir teknolojik yoğun mal üretme ve dış satımına yönelmesi; hem döviz tasarrufu sağlama hem de döviz gelirlerini artırma şeklinde ifade edilen ikili amaca yönelimin önem arz edeceği açıktır. Dolayısıyla bu uygulamalarla birlikte Türkiye ekonomisi dış riski yüksek bir ekonomi olmaktan çıkaracak mekanizmaları işletmesinin kur-faiz ilişkileri arasındaki nedenselliği azaltacağı gibi bunun aynı zamanda enflasyon-kur ilişkilerini de istikrarlı hale getireceği söylenebilir.

Kaynaklar

- Aksu, Hayati ve Ö. Selçuk Emsen (2018), "Tüketim Malı İhracatı ile Ara ve Sermaye Malı İthalatı Arasındaki Asimetrik İlişkiler Araştırması: Türkiye Örneği (1995:01-2018:02)", **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, 32 (1): 647-659.
- 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, pp: 1-27.
- Barbosa-Filho, Nelson H. (2006), "Exchange Rates, Growth and Inflation", **The Annual Conference on Development and Change**, Campos do Jordão, Brazil, November 18-20: 1-25.
- Berument, Hakan and Mehmet Pasaogullari (2003), "Effects of the Real Exchange Rate on Output and Inflation: Evidence from Turkey", **The Developing Economies**, XLI-4: 401-435.
- Bhattarai, Keshab (2011), "Impact of Exchange Rate and Money Supply on Growth, Inflation and Interest Rates in the UK", **International Journal of Monetary Economics and Finance**, 4 (4): 355-371.
- Branson, William H. (1985), "Causes of Appreciation and Volatility of the Dolar", **The U.S. Dolar-Recent Developments, Outlook, and Policy Options**, The Federal Reserve Bank of Kansas City, August:21-23.

- Caputo, Rodrigo (2004), "Exchange Rates, Inflation and Monetary Policy Objectives in Open Economies: The Experience of Chile", **EconPapers**, No 298: 1-35, <http://repec.org/esLATM04/up.27427.1082086516.pdf> (Kasım 2010).
- Ebiringa, Oforegbunam Thaddeus and Nnneka, B. Anyaogu (2014), "Exchange Rate, Inflation and Interest Rates Relationships: An Autoregressive Distributed Lag Analysis", **Journal of Economics and Development Studies**, 2(2): 263-279.
- Edwards, Sebastian (2006), "The Relationship Between Exchange Rates and Inflation Targeting Revisited", **National Bureau of Economic Research**, Working Paper 12163: 1-45.
- Emsen, Ö. Selçuk (2003), **Ekonomik Krizler ve Türkiye Deneyimi**, Beta Yayınları, İstanbul, 2003.
- Gerni, Cevat, Hayati Aksu ve Ö. Selçuk Emsen (2018), "Türkiye Ekonomisinde İhracat ile İthalat ve Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişkiler", **Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi**, 19 (1):78-91.
- Hakkio, Craig S. (1986), "Interest Rates and Exchange Rates-What is the Relationship?", **Economic Review**, November 1986: 33-43.
- Ito, Takatoshi and Kiyotaka Sato (2007), "Exchange Rate Changes and Inflation in Post-Crisis Asian Economies: VAR Analysis of the Exchange Rate Pass-Through", **JSPS Grant-in-Aid for Scientific Research**, (A-2), No. 15203008: 1-52.
- Kugler, Peter (1982), "The Dynamic Relationship Between Interest Rates and Inflation: An Empirical Investigation", **Empirical Economics**, Vol. 7: 125-137.
- McCallum, Bennett T. (2010), "Targets for Monetary Policy: Inflation, Exchange Rates, and Others", **Shadow Open Market Committee**, <http://shadowfed.org/wp-content/uploads/2010/10/McCallum-Targets-for-Monetary-Policy.pdf> (Kasım 2010).
- Moroşan, Gheorghe and Ioana Mădălina Zubaş (2015), "Interest Rate, Exchange Rate and Inflation in Romania, Correlates and Interconnection", **Journal of Public Administration, Finance and Law**, 8: 146-160.
- O'Driscoll Jr., Gerald P. (2009), "Money and the Present Crisis", **Cato Journal**, 29(1): 167-186, <http://www.cato.org/pubs/journal/cj29n1/cj29n1-13.pdf> (Kasım 2010).
- 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.

- Rashid, Abdul and Fazal Husain (2010), "Capital Inflows, Inflation and Exchange Rate Volatility: An Investigation for Linear and Nonlinear Causal Linkages", **Pakistan Institute of Development Economics**, Working Papers 63: 1-23, <http://www.pide.org.pk/pdf/Working%20Paper/WorkingPaper-63.pdf> (Kasım 2010).
- Røisland, Øistein and Ragnar Torvik (2004), "Exchange Rate versus Inflation Targeting: A Theory of Output Fluctuations in Traded and Non-traded Sectors", **The Journal of International Trade & Economic Development**, 13(3): 265-285.
- 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) (Erişim: Şubat 2018).
- Singh, Bhupender (2005), **Inter-Relation Between FII, Inflation and Exchange Rate**, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=843944&http://www.google.com.tr/search?hl=tr&source=hp&q=%22INTER+%E2%80%93+RELATION+BETWEEN+FII%2C+INFLATION+AND+EXCHANGE+RATE%22&aq=f&aql=&aq=&og=&gs_rfai= (Kasım 2010).
- Utami, Siti Rahmi and Eno L. Inanga (2009), "Exchange Rates, Interest Rates, and Inflation Rates in Indonesia: The International Fisher Effect Theory", **International Research Journal of Finance and Economics**, 26: 151-169.
- Webster, Charles (1983), "The Effects of Deficits on Interest Rates", **Economic Review**, May 1983: 19-28.

Bitcoin Mining and Its Environmental Effects

Serif DİLEK*
Yunus FURUNCU**

Alınış Tarihi: 12 Mayıs 2018

Kabul Tarihi: 04 Aralık 2018

Abstract: Bitcoin, with its market value among cryptocurrencies and being the biggest in terms of its processing volume, carries great potential in terms of low cost, speedy processing and low-level risk while also bringing with it important global-level change and transformation. On the other hand, the fact that cryptocurrencies and Bitcoin specifically are new, of unclear legal status, and carry the risk of being involved in illegal activity, there is the potential for their use as an extremely volatile and speculative investment tool and have environmental effects. This study examines Bitcoin mining and blockchain technology and investigates the high amounts of energy consumed by Bitcoin and its environmental effects. It is argued that the energy consumed as a result of increased Bitcoin mining will have environmental and social consequences, such as global warming and climate change.

Keywords: Cryptocurrencies, Bitcoin, Energy, Environment

Bitcoin Madenciliği ve Çevresel Etkileri

Öz: Kripto paralar içerisinde sahip olduğu piyasa değeri ve işlem hacmiyle en büyük para birimi konumundaki Bitcoin düşük maliyet, hızlı işlem ve taşıdığı az risk boyutuyla büyük bir potansiyeli taşımakta ve küresel ölçekte önemli bir değişim ve dönüşümü de beraberinde getirmektedir. Öte taraftan, Bitcoin özelinde kripto paraların henüz yeni, yasal statülerinin belirsiz ve yasa dışı işlemler için kullanılma riskleri ile birlikte aşırı volatil, spekülatif bir yatırım aracı olarak kullanılmaları ve çevresel etkileri bulunmaktadır. Bu çalışmada, Bitcoin madenciliği ve blockchain teknolojisi incelenmekte, Bitcoin'in tükettiği yüksek miktardaki enerji ve bunun çevresel boyutları irdelenmektedir. Bitcoin madenciliğinin artış göstermesi sonucu tüketilen enerjinin küresel ısınma ve iklim değişikliği gibi çevresel ve sosyal sonuçlarının olacağı vurgulanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kripto Paralar, Bitcoin, Enerji, Çevre

I. Introduction

In the past few years, there has been increased interest in Bitcoin's usage and as an investment tool. During the global financial crisis when people experienced a loss of trust, Bitcoin appeared as a potential answer to this trust crisis with its mathematical certainty dependent on blockchain technology. Bitcoin is defined as an electronic payment system of digital value with a direct, anonymous, secure, economic, fast, non-central and encrypted web. The biggest cryptocurrency due to its market value and its processing volume, Bitcoin affords great advantages to its users by separating itself from traditional bank transfers.

* Dr., Researcher SETA Foundation for Political, Economic and Social Research, Author for corresponding,

** Assistant Professor, Kocaeli University, Department of Administration and Organization

Atatürk
Üniversitesi

91
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

Bitcoin and other cryptocurrency are not under the control of any institution or government as other fiat money are when using blockchain technology. The creation, change and inspection of Bitcoin, which uses a developed technological infrastructure, is done through the use of cryptographic principles and a software algorithm. With the appearance of Bitcoin, cryptocurrencies referred to as altcoin also appeared on the market in the thousands. When considering cryptocurrencies superficially, they appear highly volatile and open to speculative use. Attracting the attention of users and investors, while cryptocurrencies are independent in the sense that they can be used for money laundering and illegal activities, they are dependent when it comes to government decisions about Bitcoin and its environmental dimension.

There are varied opinions on Bitcoin as a cryptocurrency. These opinions can be divided into two: (i) optimistic opinions that emphasize the advantages of Bitcoin, and (ii) pessimistic opinions where Bitcoin's disadvantages are predominant. The basic arguments of those with a more optimistic approach to Bitcoin is that Bitcoin is based on a sturdy technological/cryptographic basis and that it cannot be manipulated. Those who are pessimistic argue that because it lacks a specific center, it could cause a 'balloon-lunacy' financially which would lead to environmental damage due to the energy it consumes. Those who are in the first group state that there should be specific inspections and regulations brought on cryptocurrencies due to their positive approach to digital currencies, Bitcoin in particular, and that the system must be placed on a more legal base. Moreover, they state that even if small in scope, *Bitcoin Exchanges* should be established in order to monitor, inspect, and ensure that processes occur in a legal framework. Another fundamental argument is that as long as the system is based on a legal foundation -and as long as it functions properly- governments can also profit from the market through taxation. Those in the second group state that Bitcoin and other digital currencies should be avoided, and that there should be no integration with this system because it is used to launder money.

Following a literature review, arguments tend to focus on whether Bitcoin is a balloon or a commodity, a currency or a financial investment tool, and lately, about Bitcoin's energy consumption. Studies have been done on Bitcoin's use as an appropriate tool to diversify portfolios, its use as a hedge against the dollar (Dyhrberg, 2015; Bouri et al, 2016), and a preference for it more as an investment tool than as alternative payment (Glaser, 2014). Another piece points out Bitcoin as both a speculative and a standard financial existence due to its unique structure (Kristoufek, 2015). In another work comparing Bitcoin's volatility with that of other investment tools, it is argued that the Bitcoin market is extremely speculative (Baek and Elbeck, 2015). The biggest criticism of cryptocurrencies is their proclivity for being used for

illegal activities such as money laundering. Alongside this, it is emphasized that cryptocurrencies and Bitcoin in particular create opportunities for tax evaders and can replace tax havens (Mariani, 2013). In this sense, works that evaluate Bitcoin more as a speculative investment tool rather than as an alternative currency are in the majority (Baur, Hong and Lee, 2016; Dorfman, 2017). As there have not been many works done on the effects of Bitcoin's energy consumption and its effects on the environment, this study hopes to contribute to an increase in works done on this topic.

Bitcoin has recently been much on the news be it due to its value or its energy consumption. The rising levels of its energy consumption and the fact that this consumption will continue to increase brings with it a host of negativities. The dependence of nearly 80% of the world's energy consumption on fossil fuels and that this situation is not likely to change in the future brings with it serious problems for the environment. The enormous levels that Bitcoin's energy consumption will reach is regarded as a catalyst that will finish off finite fossil reserves. Bitcoin mining spreading in areas where electricity is provided through burning coal causes the already low air quality in these areas to further worsen. In this study where we examine Bitcoin mining and blockchain technology, the energy Bitcoin consumes and its environmental consequences have been emphasized. The energy consumed due to increased Bitcoin mining is put forward as one of the most important problems impeding Bitcoin's development.

II. Cryptocurrencies: Bitcoin and Altcoins

The 2008 global financial crisis caused many changes in the global financial system. The economic crisis that occurred on the global level and the collapse of trust in central banks and financial institutions triggered the appearance of cryptocurrencies as alternative (Dahan and Casey, 2016). In this process, while countries' stock exchanges were collapsing, credit rating agencies lost their repute; as financial institutions and companies neared the verge of bankruptcy, big banks tanked. However, even more than all of this, people's belief in the financial sector was seriously damaged. As such, Bitcoin as a cryptocurrency first appeared in an article called *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System* that was published a short period after the global financial crisis. This article described Bitcoin as an electronic payment system where the two sides are directly connected to each other over an encryption; critiquing the mediation services provided by banks, this article also stated that – keeping in mind the rising trend of e-commerce – there was no longer a need for banks to carry out payments (Nakamoto, 2008).

Following Bitcoin's introduction to the market and rising demand for it, thousands of digital currencies appeared. While various digital currencies such as Litecoin, Namecoin, Swiftcoin appeared after Bitcoin, Ethereum, Ripple, Bitcoin

Cash, Litecoin, Cardano and IOTA are being used in the market as the most popular currencies after Bitcoin. These cryptocurrencies are referred to as altcoin (alternative coin) because they were developed after Bitcoin. Bitcoin appeared in 2008 and entered the market in 2010, at a value of \$0.07. Up until the beginning of 2011, its maximum value had risen to \$1; Bitcoin later embarked on 2017 with a value of \$960 and, demonstrating an amazing performance throughout the year, rose to nearly \$20,000. Bitcoin's swift appreciation in such a short period was presented in the global agenda as "digital/virtual gold." The alluring performance by Bitcoin caused many people to shift their investments to cryptocurrencies. The rising interest in cryptocurrency and the resulting increase in demand for Bitcoin meant an exponential increase in market volume and price.

As of January 2018, there are 1467 cryptocurrencies, active in 7926 market, with a total market value of 493 billion dollars and an approximate daily volume of 30 billion dollars. Bitcoin is the biggest among these cryptocurrencies due to its market volume, number of users, and its acceptance by certain companies and corporations. Leaving aside the market shares of all cryptocurrencies, Bitcoin alone has a market share of nearly 35% with a market size of 171 billion dollars and a market volume of 16 million 800 (coinmarket.com). Bitcoin was established at a capped supply of 21 million. On the condition that the system works correctly, the maximum amount of Bitcoin in circulation in 2140 would reach 21 million, and Bitcoin's growth rate – according to the present algorithm – would converge on zero and its supply would be reset to zero after 2140 (Ciaian et al., 2016).

The limit to Bitcoin's supply shows that the appreciation which has recently occurred due to rising demand is inevitable. The aim behind keeping Bitcoin's supply limited was to ensure that it would be processed like money in exchange for gold. Bitcoin's price is determined based on the supply-demand relationship in the markets where it is involved. However, while Bitcoin's exponential appreciation in the past few years surpassed the aim of its appearance, its extreme fluctuations have also caused it to be regarded as a speculative investment tool. Causing losses to investors and users, these fluctuations have caused the thesis about Bitcoin as a balloon to be much more apparent.

Easy to use, Bitcoin can be quickly bought or sold and transferred. Harboring a developed technology called blockchain, cryptographic principles are used in Bitcoin's formation and to inspect its change. Bitcoin's most important distinction is that, in comparison to standard fiat money such as the dollar or the euro, is that it is solely controlled by a software algorithm that is not overseen by a person, group, company, central authority, or administration. Despite not being depth of market enough, Bitcoin and other cryptocurrencies are highly volatile and open to speculative use due to their high returns. Alongside this, their availability for use in

money laundering and illegal activities makes them as dependent as they are independent.

As Bitcoin's acceptance as a payment tool on international platforms spreads, the number and diversity of operations accepting Bitcoin has increased. In this sense, Bitcoin's widespread use increases over both the internet and in shopping, and shows itself in the rising number of ATMs and the number of operations that accept Bitcoin. As such, alongside Bitcoin becoming popular as a digital currency, it also serves physically through ATMs set up in various parts of the world. Currently, there are 2098 Bitcoin ATMs in 62 countries, and over 11,500 businesses accept Bitcoin as a method of payment. All of the ATMs in question (100%) not only serve Bitcoin, some of them also serve altcoins. Nearly 60% of ATMs that provide Bitcoin services are in the US. When considering its spread among continents, 96% of ATMs are in North America and Europe. Asia's share in the number of ATMs is only 2.4% (coinatmradar.com). From this, it is observed that Bitcoin is spreading much faster and reaches more users in the Western world.

III. Blockchain Technology and Bitcoin Mining

Following the global financial crisis and people's crisis of trust towards the financial world, the appearance and timing of a technical analysis about Bitcoin in this period as an alternative currency attracted attention. In this analysis, how the infrastructure of cryptocurrencies – referred to as blockchain technology – is formed and works is detailed. The important point emphasized by the study as the greatest character of cryptocurrencies was its claim that a new type of trust was being established based on mathematical rules and computer algorithms over the phenomenon of trust towards authorities with the power to print money.

Despite being previously known, blockchain technologies came to the fore with Bitcoin through a new concept. Blockchain is a constantly-growing, distributed database where records are connected to each other through cryptographic elements (hash functions) (Piscini et al., 2017). Its most important specialty is that while there is no central system, all data is stored by users that are integrated to the system. A distributed database that allows for following encrypted processes, blockchain is referred to as the distributed general ledger (Distributed Ledger Technology-DLT) (Collomb and Sok, 2016). By removing the need for a mediator between the two sides, blockchain technology and cryptocurrencies replace the need for trust with a technology of mathematical certainty and point to this operating as a trust mechanism as well (*The Economist*, 31 September 2015). Here, the focus is on the trust provided by the security of cryptocurrencies with blockchain technology.

With the capacity to operate as a digital storage facility, blockchain is a valuable technology that can also be applied in many different areas, including the proof and storage of real estate, vehicle and valuable assets; birth, marriage, and death certificates; holding elections; managing smart contracts; saving, processing and managing financial documents. Through digital identities, blockchain technology allows individual users an unprecedented opportunity for control. Not limited to cryptocurrencies and the financial sector alone in this way, blockchain, as part of the capabilities provided by digital technology, are transformed into opportunities used by businesses.

Bitcoin production, described as creating money, is referred to as mining. In the period when Bitcoin first appeared, because there was a small amount of people who were mining, it was possible to create high amounts of Bitcoin in a short period of time. In the current situation, however, the system becoming harder and the increase in the number of miners has made production difficult and very costly. Drawing similarities with mining for gold, in this case mining is used both to confirm processes and to define the people who have put it on record. In this sense, Bitcoin production and recording and confirming processes in blockchain are done by miners. While miners ensure the security of the blockchain system and the transfer of cryptocurrencies, the transactions they carry out get recorded in the distributed ledger. As blockchain technology is an open account, all users can check on their transactions.

Through the electrical energy they use and in exchange for their services of confirming and recording to the system – which creates new Bitcoin and is put into circulation – the Bitcoin that is now in circulation goes back to the miners' own pockets. In a sense, as a result of the mathematical operations they do, miners not only produce new Bitcoin but by carrying out the services needed by pending transactions, they gain Bitcoin. Thus, the energy spent and services provided physically by miners not only helps circulate Bitcoin, it also means they make earnings. However, while mining was simple when Bitcoin first came out and its use was easy, mining now is less profitable and carries a more difficult dimension. In its current state, the user and investor interest in Bitcoin and the gradually increasing difficulty of processing has meant that individuals and institutions are increasingly investing in extensive and expensive machines dedicated solely to mining Bitcoin in key depots (Vigna and Casey, 2016).

IV. Bitcoin Mining in Global Energy Consumption

Nearly 80% of all global energy consumption is through fossil fuels. The fact that this is unlikely to change in the short term and that the importance of fossil fuels will continue in the future is clearly explained in Table 1 below. While there have been recent positive developments in alternative energy, it has yet to reach a level

that meets global energy needs. In the table, it is predicted that the energy acquired from coal will decrease slightly by the year 2045 while there will be an increase in the usage of natural gas.

Table 1. *Global Energy Consumption Based on Energy Source (Percentage)*

Years	Oil	Natural Gas	Coal	Nuclear	Biomass	Hydro	Other Renewable
2000	37,74	21,39	21,88	6,49	9,62	2,16	0,72
2010	33,65	21,93	26,09	5,48	9,26	2,27	1,32
2015	33,69	21,99	25,71	4,79	9,57	2,30	1,95
2025	32,81	23,66	23,66	5,52	8,83	2,52	3,00
2045	31,95	25,39	20,40	7,28	7,99	2,57	4,42

Source: Exxon Mobil, 2017 Outlook for Energy: A View to 2040, p.44

Mining, dependent on the solution of a complicated crypto-puzzle, requires an exorbitant amount of computer power. The main cost of Bitcoin mining is the energy expended to ease the work of accounting done while mining. Internet, hardware maintenance, cables, etc. are all lower than the energy costs (Hayes, 2015: 2). According to a study from 2014, it is calculated that Bitcoin consumes as much energy as Ireland (O'Dwyer and Malone, 2014). When comparing countries' electricity consumption and the energy consumed by Bitcoin mining, Bitcoin mining surpasses 175 countries in total, more than 20 European countries included, in terms of electricity consumption. Thus, the amount of energy used up for mining Bitcoin is more than the energy consumption of many countries. If considered within a sequence of countries, Bitcoin comes in 50th in terms of the amount of energy it consumes. In a case where 400 transactions are done per second, it has been calculated that Bitcoin mining requires 30,582 MW of energy per month (Mishra, 2017).

Power Compare, a UK-based energy price comparing platform, points out that Bitcoin production has been one of the significant causes for rising energy consumption across the world in the past couple of years. In its report, *Power Compare* states that by November 2017 after recording an increase of approximately 30%, Bitcoin's average yearly energy consumption had reached 32 TWh. By the end of 2017, Bitcoin's average energy consumption had reached 37 TWh (*Digiconomist*, 2017a).

Bitcoin Mining and Its Environmental Effects

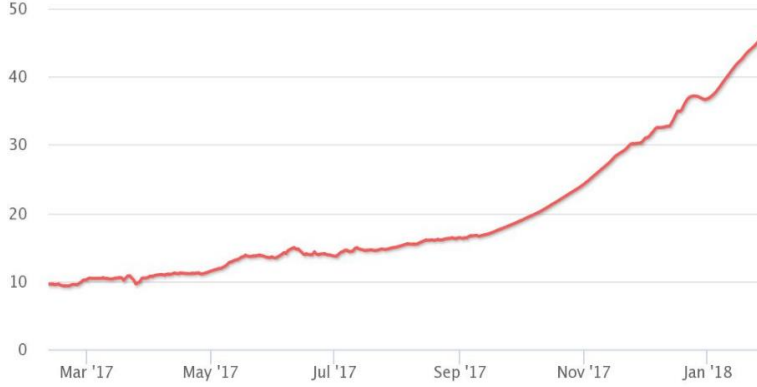


Figure 1. Bitcoin Energy Consumption (TWh/Year)

Source: Digiconomist

As can be seen in Figure 1, Bitcoin – consuming 47 TWh of energy since January 2018 – is equal to 1% of the energy the US consumes, and a third of Holland's. This system, which recorded approximately 10 TWh of energy usage in the beginning of 2017, has experienced a four-fold increase in less than a year. Corresponding to a ratio of a thousand to two in global energy production by the end of 2017, Bitcoin emits 162 kg CO₂ per transaction (*Digiconomist, 2017a*).

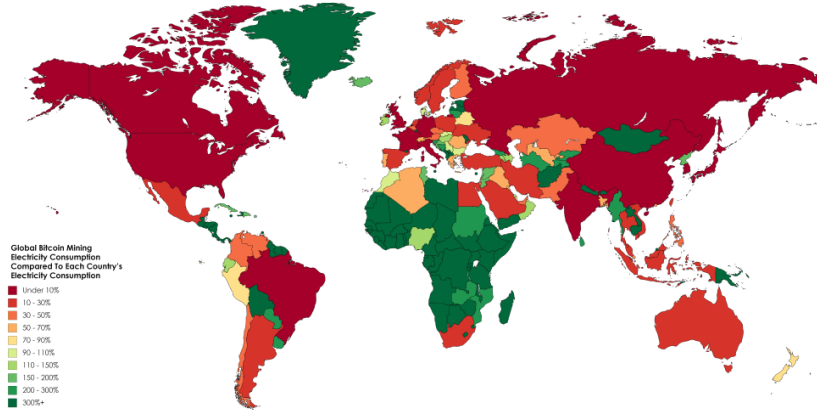


Figure 2. Ratio of Global Bitcoin Mining to Countries' Electricity Consumption

Source: Power Compare

As can be seen in Figure 2, Bitcoin's energy consumption has reached high amounts and requires more energy than most countries consume. Except for a few countries on the African continent compared to which Bitcoin uses more energy, Bitcoin's energy usage corresponds to approximately 13% of Turkey's electricity consumption. If Bitcoin's electricity consumption speed continues to rise at the same rate, it is expected that after a certain period, it will require energy equivalent to global energy consumption. The results of a research conducted by Citigroup contends that if the amount of electricity required by the Bitcoin system continues and rises, the Bitcoin system is likely to collapse (Hypo, 2017).

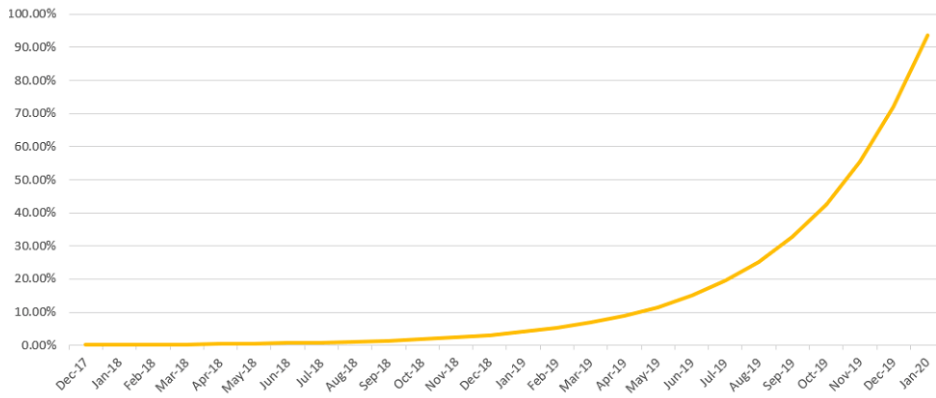


Figure 3. Growth of Electricity Consumption in Bitcoin Mining
Source: Power Compare

The above figure shows the pattern of energy consumption throughout 2017 for Bitcoin transactions, where consumption tendency has risen exponentially towards the end of 2017. In *Power Compare*'s report, it is stated that by the end of 2017 Bitcoin had used up more electricity than 150 countries (Holthaus, 2017) and that it had consumed 462 MW of energy to ensure the security of the blockchain system (Hileman and Rauchs, 2017). If Bitcoin's energy consumption rate increases as shown in Figure 3, it is expected that Bitcoin will use more electricity than the UK by October 2018. It is further predicted that by July 2019 it will equal the US' total energy consumption, and by February 2020 equal global energy consumption (*Power Compare*, 2017).

According to the Bitcoin energy consumption index, the cost of electricity consumed for Bitcoin mining is around 1.86 billion dollars. "Security" is pointed out as the reason behind Bitcoin's astronomical energy consumption. As is known, the lack of a central authority in Bitcoin transactions requires it to protect itself from

outside attacks and corruption – a task which is carried out miners (Unlu, 2017). Despite the high cost of electricity consumption and lacking energy, the solution for many users/countries who do not want to miss out on the cryptocurrency train has been to conduct mining operations in areas where electrical energy is low-cost. Due to the high prices of electricity in production and the instruments used in mining, their production in Turkey is very costly. However, for example in countries like China where both electricity and mining machines are low-cost, production is very wide-spread.

V. Bitcoin's Global Effect on Pollution

Nearly 3 million people die due to air pollution around the world every year. Following hypertension, diabetes, and smoking, air pollution is the fourth most important factor that causes risks to people's health. Just as air pollution is damaging to the environment, it also brings costs to the economy. The frequent production, use, and burning of fossil fuels in particular increases air pollution. 85% of the sulphur dioxide and nitrogen oxide emissions in the atmosphere are caused by energy production and burning (IEA, 2016a). The use of coal in electricity production is the greatest contributor to these emissions, and it is also noted that it is burning coal which accounts for 60% of sulphur dioxide emissions in the atmosphere (IEA, 2016a).

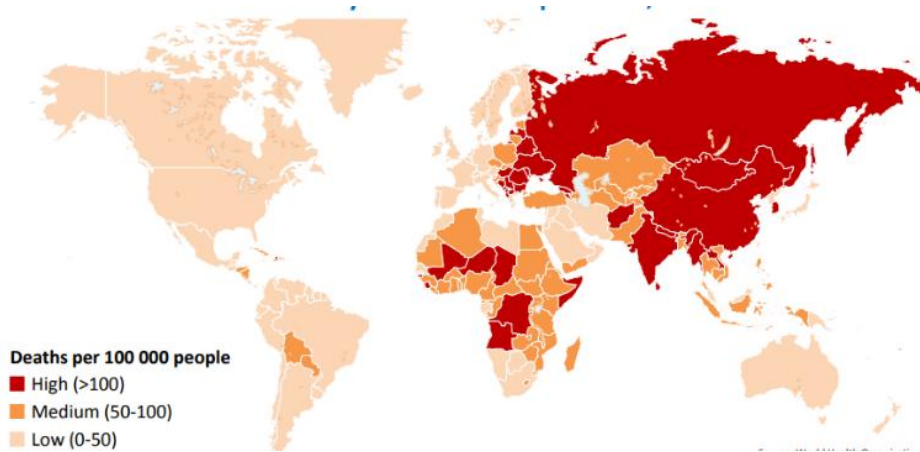


Figure 4. Death Rates Due to Air Pollution 2012

Source: WHO

It is observed that the greatest number of deaths occur in Asia (with China and India in the lead), Africa and West Europe. In Figure 4, it is shown that in cases where there is no environmental sensitivity in energy consumption, the emissions that

are caused from burning coal in order to obtain energy have a significant effect on human life. It is understood that there is a correlation between areas where there are a high number of deaths and the high amount of coal that is used.

The climate targets expressed in the Paris Agreement, whereby the increase in average global warming would be brought much lower than 2°C above pre-industry levels and the emissions from the energy sector – which cause two-thirds of global greenhouse gas emissions – would be lowered, point out how important this decrease is. Power plants that use coal are electricity plants which produce the most carbon; in order for global warming to be lowered in accordance with the Paris Agreement, the carbon emissions from coal plants must be decreased (IEA, 2016b).

It is expressed that for every search done in Google, 0.5 gr of CO₂ emission is produced. Europe has brought an emission standard where for a 1 km drive, there is a limit of 140 gr of CO₂. It is not cars that exceed this limit but rather desktop computers which, by working an average of 8 hours per day, produce 175 kg of CO₂ emissions per year. Bitcoin mining consumes more electricity than 159 countries. If the rate it consumes electricity continues until 2020, it is expected to increase this consumption to as much as Denmark's electricity use (Naughton, 2017). The NO_x, SO₂, and CO₂ and particles caused by the burning of coal negatively affect human life and the quality of air. SO₂ causes acid rain and respiratory diseases, CO₂ causes emissions as a result of burning hydrocarbons, and NO_x causes dust and respiratory tract diseases while particles lead to lung diseases (IEA, 2017).

The gradual increase in energy use of digital miners in order to produce Bitcoin today brings with it new problems. In a study done by Cambridge university, 58% of Bitcoin mining is done in China, followed by the US at 16%. Mining in China, where cheap electricity can be found, involves energy production and consumption based on coal, which negatively effects the environment. Another study done on this topic shows that a Bitcoin center in China continues to depend on coal for the energy consumed by Bitcoin mining (Walt et al., 2017; Hileman and Rauchs, 2017). This situation causes a significant rise in carbon emissions. It is also seen that Bitcoin mining has come to be listed as among the reasons for emissions in the world and that the dimensions of mining's energy use is increasing day-by-day (Irfan, 2017). Another study done on this topic alleges that the biggest Bitcoin mine is in Inner Mongolia, an autonomous area in China with cheap electricity. It has been announced that the company Bitmain uses the electrical energy it needs from thermal plants in order to carry out the transactions going on with Bitcoin mining. For Bitcoin mining, in order to create electricity from 1kW of coal, 0.6-1 kg of CO₂ and for 40 mW of electricity, a total of 24-40 tons of CO₂ are produced. This is equal to the CO₂ emissions produced in one hour by a Boeing 747 commercial plane (Digiconomist, 2017b).

Bitcoin mining occurring in areas where electricity is obtained from coal means the worsening of air quality. Bitcoin mining is getting even more widespread with every passing day, and it is using up even more energy. In this process, it is obvious that in areas where Bitcoin is mined air quality will worsen and a significant obstruction to achieving the goals set in the Paris Agreement will form. It has been claimed that the cost and volume of the energy consumed in mining Bitcoin and its effects on the environment will be massive and that it will eventually lose its appeal due to an incapacity to continue in the same way (Holthaus, 2017). Although Bitcoin's popularity is the cause behind the speeding up of Bitcoin mining's climate change, it is also likely to be the greatest obstacle to the growth of Bitcoin mining. It is thus due to the CO₂ emissions caused by the energy consumed for Bitcoin that Bitcoin is shown as the reason behind global warming and environmental problems.

VI. Conclusion

In the past few years, cryptocurrencies have increasingly attracted the attention of users and investors. As things currently stand, Bitcoin and other altcoins are used as a speculative investment tool and the major change that is being brought about by cryptocurrencies is being ignored. This study examined the environmental dimensions of Bitcoin mining as the first cryptocurrency in terms of both its market value and volume. It is understood that nearly 80% of global energy consumption is through fossil fuels, that this view is not likely to change in the short term, and that fossil fuels will continue to be important in the future. Despite the important developments in alternative energy sources, it is obvious that the energy needs of the global economy is dependent in large part on the hydrocarbon sector. It is with this perspective in mind that the energy used up by miners during the processes of confirming Bitcoin transactions, recording them, and producing Bitcoin has been examined here. It has been emphasized that as a result of the extreme need for computer power in order to mine Bitcoin, the astronomical amount of energy used is not sustainable.

The day-by-day increase in the use of energy for Bitcoin has meant that it uses up more energy than many countries and that it harbors many dangers for Bitcoin's future. It is known that in order to avoid the high energy costs of Bitcoin mining, individuals and firms have been carrying out these operations in countries where energy is low-cost. The energy required by Bitcoin transactions and mining, which are obtained from coal and thermal plants – hydrocarbons – result in increased CO₂ emissions and cause a rise in global warming, air pollution, and even death rates. The sustainability of the environment is important for the world's development and growth, and as depicted in the Paris Climate Agreement, precautions must be taken against global warming and climate change. During such a time, the magnitude of

Bitcoin's energy consumption causes serious damage to the environment and faces us as one of the most significant obstacles in the development of Bitcoin.

References

- Bitcoin ATM Industry Statistics / Charts, <https://coingatmradar.com/> (accessed 3 Jan 2018); "Coinmap", <http://coinmap.org> (accessed 3 Jan 2018).
- Baek C. and Elbeck M. (2015) "Bitcoins As an Investment or Speculative Vehicle? A First Look", *Applied Economics Letters*, Vol. 22, Iss. 1
- Baur D. G. Hong K. and Lee A. D. (2016) Bitcoin: Currency or Asset?", *Melbourne Business School*, 2016 Financial Institutions, Regulation & Corporate Governance (FIRCG) Conference, 22 February.
- Bouria E. Molnár P. Azzic G. Roubaud D. and Hagfors L. I. (2016) "On the Hedge and Safe Haven Properties of Bitcoin: Is it Really More Than a Diversifier?", *Finance Research Letters*, Volume 20, pp.192-198.
- Ciaian P., Rajcaniova M. and Kancs d. (2016) "The Economics of BitCoin Price Formation", *Applied Economics*, 48(19): 1799-1815.
- Collomb A. and Sok K. (2016) "Blockchain / Distributed Ledger Technology (DLT): What Impact on the Financial Sector?", *Digiworld Economic Journal*, No.103: 93-110
- Dahan M. and Casey M. (2016) "Blockchain Technology: Redefining Trust for a Global, Digital Economy", *The World Bank*, 16 June 2016.
- Digiconomist (2017a) Bitcoin Energy Consumption Index, viewed: 4 January 2018, <https://digiconomist.net/bitcoin-energy-consumption>
- Digiconomist (2017b) A Deep Dive in a Real-World Bitcoin Mine, viewed 25 September 2017, <https://digiconomist.net/deep-dive-real-world-bitcoin-mine>
- Dorfman J. (2017) Bitcoin Is An Asset, Not A Currency, *Forbes*, 17 May 2017.
- Dyhrberg A. H. (2015) "Hedging Capabilities of Bitcoin. Is it the Virtual Gold?", *Finance Research Letters*, Volume 16, (October 2015), pp. 139-144;
- EIA (2016a) "Energy And Air Pollution", *World Energy Outlook Special Report 2016*, viewed: 11 January 2018, <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlookSpecialReport2016EnergyandAirPollution.pdf>
- EIA (2016b) "Energy", *Climate Change Environment* <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ECCE2016.pdf>
- EIA (2017) "Coal and the Environment", viewed 15 January 2018, https://www.eia.gov/energyexplained/index.cfm?page=coal_environment

- Glaser F. Zimmermann K. Haferkorn M. Weber M. C. Siering M. (2014) "Bitcoin-Asset or Currency? Revealing Users' Hidden Intentions. Revealing Users' Hidden Intentions", *Twenty Second European Conference on Information Systems*.
- Hayes A. S. (2015) "A Cost of Production Model for Bitcoin", *University of Wisconsin - Madison - Department of Sociology; The New School - Department of Economics*,
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2580904
- Hileman G. and Rauchs M. (2017) "Global Cryptocurrency Benchmarking Study", *University of Cambridge*, Cambridge Centre for Alternative Finance.
- Holthaus E. (2017) Bitcoin Could Cost Us Our Clean-Energy Future, viewed: 4 January 2018, <http://grist.org/article/bitcoin-could-cost-us-our-clean-energy-future/>
- Hype (2017) Citigroup by 2022 Bitcoin Mining Can Become Unprofitable", viewed 10 November 2017, <https://hype.codes/citigroup-2022-bitcoin-mining-can-become-unprofitable>
- Irfan U. (2017) Bitcoin's Price Spike is Driving An Extraordinary Surge in Energy Use, <https://www.vox.com/energy-and-environment/2017/12/2/16724786/bitcoin-mining-energy-electricity>
- Kristoufek L. (2015) "What Are the Main Drivers of The Bitcoin Price? Evidence from Wavelet Coherence Analysis." *PloS one*, Vol.10, Num. 4.
- Marian O. (2013) "Are Cryptocurrencies Super Tax Havens?", *112 Michigan Law Review First Impressions*, 38.
- Mishra S. P. (2017) "Bitcoin Mining and Its Cost", *University of Texas at Dallas - Naveen Jindal School of Management*.
- Nakamoto S. (2008) "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System", <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (accessed 2 Jan 2018).
- Naughton J. (2017) The Trouble With Bitcoin And Big Data Is The Huge Energy Bill, viewed: 9 January 2018, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2017/nov/26/trouble-with-bitcoin-big-data-huge-energy-bill>
- O'Dwyer J. K. and Malone D. (2014) "Bitcoin Mining and its Energy Footprint", *Hamilton Institute*, National University of Ireland Maynooth SSC 2014 / CIICT 2014, Limerick, June 26–27.
- Piscini E. Hyman G. and Henry W. (2017), *Blockchain: Trust Economy in Tech Trends 2017*,
- Powercompare (2017) "Bitcoin Mining Now Consuming More Electricity than 159 Countries Including Ireland & Most Countries In Africa".

Şerif DİLEK, Yunus FURUNCU

- The Economist* (2015) The Promise of the Blockchain: The Trust Machine. 31 October 2015.
- Vigna P. and Casey MJ. (2016) **The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and the Blockchain Are Challenging the Global Economic Order**. Picador.
- Walt E. V. Gao G. Biesheuvel T, and Warren H. (2017) Coal Is Fueling Bitcoin's Meteoric Rise, *Bloomberg*, 15 December 2017.

Atatürk
Üniversitesi

105
*İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1*

Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimserliğin Aracı Rolü: İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma *

*Korhan KARACAOĞLU**
Mustafa ARSLAN****

Alınış Tarihi: 21 Mayıs 2018

Kabul Tarihi: 31 Ekim 2018

Öz: Bu çalışmada, algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini arasındaki ilişkinin yönü ve kuvveti ile bu ilişkide iyimserliğin nasıl bir rol oynadığını ortaya koymak amaçlanmıştır. Araştırma, Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) ve Jandarma Genel Komutanlığı'ndan (J.Gen.K.lığı) erken emekli olan veya istifa eden subay statüsündeki personeli içeren 124 kişiden oluşan örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada kullanılan veriler, kartopu örneklem yöntemi kullanılarak, elektronik ortamda uygulanan anket tekniğiyle toplanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan gelişmeme alt boyutunun, iş tatmininin iç faktörler alt boyutları üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan gelişmeme alt boyutunun iş tatmininin alt boyutlarından iç faktörlerle olan ilişkisinde iyimserliğin kısmi aracılık rolünün olduğu tespit edilmiştir. Ancak, algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan uyumsuzluk alt boyutunun iş tatmininin boyutları üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Davranış, Algılanan Aşırı Niteliklilik, İyimserlik, İş Tatmini, Türk Silahlı Kuvvetleri

The Mediator Role of Optimism on the Relationship between Perceived Overqualification and Job Satisfaction: A Research on Resigned or Early-Retired Army Officers

Abstract: In this paper, it is aimed to explain the direction and extend of the relationship between perceived overqualification and job satisfaction and the role of optimism on this relationship. The research was carried out on a sample of 124 officers who are before-time retired or resigned from their job in Turkish Armed Forces (TSK) or Gendarmerie General Command. The data used in the research were gathered by the questionnaire technique applied in the electronic environment by using the snowball sampling method. According to the results, perceived no-grow dimension of perceived overqualification has negative impact on both intrinsic factors and extrinsic factors dimensions of job satisfaction. Then, it is found that optimism has a partial mediating effect on the relationship perceived no grow dimension and intrinsic and extrinsic dimensions of job satisfaction. However, it is found that perceived mismatch dimension of perceived overqualification has not any effect on dimensions of job satisfaction.

Keywords: Organizational Behavior, Perceived Overqualification, Optimism, Job Satisfaction, Turkish Armed Forces

*Atatürk
Üniversitesi*

107
*İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1*

* Bu çalışma, 3-4 Kasım 2017 tarihinde Marmara Üniversitesi tarafından düzenlenen 5. Örgütsel Davranış Kongresinde, genişletilmiş özet olarak sunulan bildirinin, düzenlenmiş ve geliştirilmiş halidir.

**Doç.Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli, Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

***Dr.Öğr.Üyesi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli, Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü

I.Giriş

Algılanan aşırı niteliklilik, son yıllarda araştırmacıların ilgi duydukları konular arasında yer almaktadır. Yabancı alan-yazında, algılanan aşırı nitelikliliğin 1990'lı yıllardan itibaren araştırmalara konu olmasına karşılık Türkçe alan-yazında konuyla ilgi araştırmaların 2010'lu yılların başlarında görülmeye başladığı tespit edilmiştir. Alan-yazın incelemesinde kavramın; iş tatmini, cinsiyet, mental iyi oluş, personel güçlendirme, iş tutumu, işten ayrılma, örgütsel bağlılık, işten ayrılma niyeti, bireysel performans, iş stresi ve insan sağlığı gibi değişkenlerle etkileşimi ele alınmıştır.

Algılanan aşırı nitelikliliğin etkileşim içinde olduğu kavramlardan biri olan iş tatmini, bireyin işinden genel anlamda memnuniyetine işaret eden; psikolojik, fizyolojik ve çevresel koşulların kombinasyonu biçiminde tanımlanmıştır. Bireyin işinden beklentileri, işin ve mesleğin ona sundukları, örgütsel çevre, iş ilişkileri, cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, maaş, yan gelirler, çalışma koşulları, teşvik olanakları, çalışma arkadaşlarının ve üstlerin niteliği ve işten sağlanan manevi kazanımlar bireyin iş tatmini üzerinde etki yaratan faktörler olarak sıralanabilir.

Daha çok psikoloji biliminin araştırma alanına giren iyimsizlik ise yönetim ve organizasyon alanında yapılan çalışmaların da ele aldığı bir kavram haline gelmiştir. Pozitif psikoloji içerisinde iyimsizliğe iki farklı açıdan yaklaşmıştır (Hefferon ve Boniwell, 2014: 95). Üzerinde yapılan ilk çalışmalarda öğrenilebilen bir beceri (Seligman, 1998) olarak ele alınan kavramın, ilerleyen dönemdeki çalışmalarda değişmeyen bir kişilik özelliği olduğuna dönük bulgulara ulaşılmıştır (Carver ve Scheier, 1998). Psikolojik sermaye ve psikolojik iyi oluşun bileşenlerinden biri olan iyimsizliğin gerek iş tatminiyle (Luthans vd., 2007; Youssef ve Luthans, 2007; Luthans vd., 2008; Appollis, 2010; Çetin ve Basım, 2011; Erkuş ve Fındıklı, 2013; Chang vd., 2013; Biçkes vd., 2014; Ocak vd., 2016) ve gerekse algılan aşırı niteliklilik (Feldman, 1996; Johnson ve Johnson, 1996; Cassidy ve Wright, 2008; Hmieleski ve Carr, 2008; Curtis, 2012; Roh vd., 2014) ile etkileşim halinde olduğuna dair bulgular alayazın incelemesinde görülmüştür.

Uluslararası alan-yazın incelendiğinde, özellikle algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini kavramları arasındaki ilişkileri ele alan az sayıda çalışmanın olduğu ve bunların önemli bir kısmının 2000'li yıllardan sonraki dönemde yoğunlaştığı görülmektedir (Johnson ve Johnson, 1996; Johnson vd. 2002; Hoskins, 2003; Maynard vd. 2006; Fine ve Nevo, 2008, Lobene ve Meade, 2010). Türkçe alan-yazında da algılanan üstün vasıflılık ile iş tatmini konusunu ele alan tek çalışmanın (Berk vd. 2015) olduğu tespit edilmiştir. İlgili alan-yazında, algılanan üstün vasıflılık ile iş tatmini ilişkisinde iyimsizliğin aracı rolünü ele alan her hangi bir çalışmaya ise rastlanmamıştır. Bu nedenle, bu çalışmanın, alan-yazının zenginlik kazanmasına katkı sağlayabileceği değerlendirilmektedir.

Yukarıda sıralanan kavramlar arası ilişkilerden hareketle bu çalışmanın amacı, algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini üzerindeki etkisinde iyimserliğin aracılık rolünü incelemektir. Çalışma, TSK ve J.Gn.K.lığı'nın yönetici kadrosunu oluşturan subay statüsündeki personelden erken emekli olan veya istifa eden 124 kişilik örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Aldıkları eğitim ve sonrasında kendilerine verilen görevler bağlamında, belirlenen örneklemin aşırı niteliklilik algısı taşıma eğilimlerinin yüksek olacağı değerlendirilmiştir. Bu bağlamda, çalışmanın amacı aşırı niteliklilik algısı ile iş tatmini arasındaki ilişkiyi ve bu ilişki üzerindeki iyimserliğin aracılık etkisini incelemektir.

Çalışmada toplam iki bölüm yer almaktadır. Birinci bölümde, algılanan aşırı niteliklilik, iş tatmini ve iyimserlik kavramları ve bu kavramların dayandırıldığı kuramlar ele alınmıştır. İkinci bölümde ise TSK'dan istifa eden ve erken emekli olan çalışanlar üzerinde yapılan görgül araştırmanın sonuç ve bulguları yer almıştır.

II. Kavramsal Çerçeve

Kavramsal çerçeve kapsamında; algılanan aşırı niteliklilik, iş tatmini ve iyimserlik kavramları kuramsal alt yapıları ile birlikte incelenmiştir.

A. Algılanan Aşırı Niteliklilik

Aşırı niteliklilik, kısaca, bireylerin işin gerektirdiği eğitim ve niteliklerden daha fazlasına sahip oldukları durumu ifade eder (Khan ve Morrow, 1991; Verhaest ve Omey, 2006; Green ve McIntosh, 2007). İş için gerekli olmayan veya işte kullanılmayan fazladan beceri, bilgi, eğitim, deneyim ve diğer niteliklere sahip olma durumu ve bu durumun sebep olduğu uyumsuzluk (Erdogan vd., 2011: 217). Bireyin, diğerleriyle kıyaslandığında, üst düzey eğitim almış olma ve kendini üstün yetenekli hissetme durumu (Fine ve Nevo, 2011), çok tecrübeli ve yüksek zekalı olduğunu düşünme hali (Maltarich vd., 2011) ileri sürülen diğer tanımlardır.

Algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan uyumsuzluk ve algılanan gelişmeme şeklinde iki boyutu bulunmaktadır. Algılanan uyumsuzluk, bireyin sahip olduğu eğitim, beceri ve tecrübe gibi niteliklerinin iş için gerekli olanlarla uyumlu olmamasıdır (Kayalık, 2017). Buradaki uyumsuzluk, bireyin işin gerektirdiği niteliklerden daha fazlasına sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Algılanan gelişmeme ise bireyin işiyle ilgili öğrenme, gelişme ve değişim fırsatlarına ilişkin algıları çerçevesinde tanımlanmaktadır. İşe ilişkin bireysel gelişim ile ilgili fırsatların bireyin beklentilerini yeterince karşılamaması ile açıklanabilir (Johnson ve Johnson, 1996).

Aşırı niteliklilik algısına ilişkin kuramsal alt yapıya bakıldığında ise kişilerde aşırı niteliklilik algısının oluşmasına sebep olan psikolojik süreçlerle ilgili çeşitli açıklamalara rastlanmaktadır. Bunlardan; Adams'ın Eşitlik Kuramı ve Crosby'nin Görelî Yoksunluk Kuramı aşırı niteliklilik kavramını açıklarken işgöreni merkeze almış, Edwards'ın (1991) Birey-İş Uyumu Kuramı ise örgütü merkeze almıştır.

*Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimserliğin Aracı Rolü:
İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma*

Eşitlik kuramına göre işgörenler adalet duygularını, ortaya koydukları girdi/çıktı oranını diğer işgörenlerle karşılaştırarak belirlemektedirler. Eğitim, beceriler ve tecrübe gibi girdiler; ücret, ödül, özerklik, takdir gibi çıktılarla uyumlu olmadığında kişi adaletsizlik duygusu geliştirmektedir. Buna göre eşitlik teorisinde ifade edilen girdiler ve çıktılar ile algılanan aşırı niteliklilik kavramının sebep ve sonuçlarının uyum gösterdiği söylenebilir. Zira algılanan aşırı nitelikliliğin sebeplerine bakıldığında eğitim ve tecrübe gibi kişisel nitelikler; sonuçlarına bakıldığında ise hak ettiklerini düşündükleri ücret, takdir edilme, özerklik elde etme gibi beklentileri karşılanmaması görülür. Bu bağlamda ortaya çıkan iş tatmini düşüklüğü, performans düşüklüğü, örgütsel özdeşlemede düşüklük gibi sonuçlar eşitlik kuramının girdi ve çıktıları ile paralellik göstermektedir.

Görelî Yoksunluk Teorisi de aşırı niteliklilikle ilgili alan-yazındaki kuramsal alt yapıyı oluşturan bir diğer teoridir. Söz konusu teoriye göre birey eğitim ve tecrübe gibi niteliklerine bağlı olarak, bu özellikleri taşımayan kişilerle kendisini karşılaştırmakta ve bunun sonucunda sahip olduğundan daha fazlasını hak ettiğini düşünmekte ve yoksunluk hissine kapılmaktadır. Yaklaşımın ayırt edici yönü, bireyin, kendisine sunulan olanakları tatmin edici bulsa bile, kendisinden düşük nitelikli olduğunu değerlendirdiği diğer kişilerle aynı olanaklara sahip olmaktan rahatsızlık duymasına ve daha fazlasını hak ettiğini düşünmesine yaptığı vurgudur. Bir başka ifadeyle birey, sahip olduğu üstün niteliklere rağmen, daha iyi işlerden yoksun kaldığını düşündüğünde, kendisini üstün nitelikli algılamaktadır. Fine ve Nevo (2008), Erdogan ve Bauer (2009) gibi bazı araştırmacılar aşırı niteliklilik algısını görelî yoksunluk teorisi ile açıklamışlardır. Bireyler, örgüte katkıları karşılığında aldıkları ödülün adil olması beklentisi taşırlar ve bu beklenti karşılanmadığında ise uyum sorunu yaşarlar. Bu uyumsuzluk işe yönelik olumsuz yaklaşımları artırır. Kendisine sunulanlardan daha iyisini hak ettiğini düşünen bireyin buna bağlı olarak beklenti düzeyi yükselir ve yoksunluk hissine kapılır (McKee-Ryan ve Harvey, 2011: 972).

Aşırı niteliklilik algısı ile ilgili bir başka yaklaşım, Birey-İş Uyumu Kuramıdır. Edwards'a göre birey-iş uyumu, bireyin sahip olduğu nitelikler ile işin gerektirdiği nitelikler arasındaki uyum veya bireyin beklentileri ile kendisine sunulanlar arasındaki uyum olarak tanımlanmıştır. Kuram, birey ve örgüt uyumunu iki biçimde ele almaktadır. Birincisi, bireyin sahip olduğu niteliklerin işin gerektirdiği nitelikleri karşılamamasıdır. İkincisi ise bireyin işin gerektirdiği niteliklerden çok daha fazlasına sahip olmasıdır. Birey-iş uyumu kuramının aşırı niteliklilik kavramı ile bağlantısı, ikinci durum için geçerlidir. Aşırı niteliklilik, bireyin niteliklerinin iş için gerekli olan niteliklerden fazlasına sahip olduğu bir birey-iş uyumsuzluğu türüdür (Kristof-Brown vd., 2005: 42). Maynard vd. (2006), algılanan aşırı nitelikliliği açıklarken kişi-iş uyumu teorisinden yararlanmışlardır. Bireylerin sahip olduğu eğitim, tecrübe ve diğer nitelikler ile işin gerektirdiği niteliklerin eşleşmemesi sonucunda ortaya çıkan sonuçları kişi-iş uyumsuzluğu yaklaşımıyla açıklamışlardır. Feldman (1996) da aşırı

nitelikliliğin psikolojik dinamiklerinin mevcut ve beklenen istihdam koşulları arasındaki uyumsuzluktan kaynaklanabileceğini ileri sürmektedir.

Aşırı niteliklilik algısının ortaya çıktığı durumlara ilişkin görüşlere bakıldığında ekonomik nedenlerin öne çıktığı görülür. Aşırı niteliklilik algısının gelişmekte olan ülkelerde daha yaygın olduğu (Görg ve Strobl, 2003), ekonomik kriz dönemlerinde görülme olasılığının yükseldiği (Zvonkovic, 1988; Vaisey, 2006; Brynin ve Longhi, 2009; Farooq vd., 2009; Reingold, 2009), emek talebinin emek arzından düşük olduğu durumlarda bu algının artış gösterdiği (Luksyte vd., 2011: 279), hiyerarşik yapının alt basamaklarında yer alan çalışanlarda daha yoğun görüldüğü (Brynin vd., 2006: 16) alan-yazında ileri sürülen görüşlerdir. Ülke ekonomisinde meydana gelen daralmalar ve ekonomik krizlerin olumsuz sonuçlarından biri işsizlik oranlarının yükselmesidir. İşten çıkarmaların arttığı bu dönemlerde işgücü arzında artış; işgücü talebinde ise düşüş görülebilir. Emek piyasasındaki denge noktası değişmektedir. Ortaya çıkan yeni denge durumunda, bireylerin yapacakları işleri kendi tercihleri ile belirleme hakları ellerinden alınmakta, piyasa şartları bireyleri daha düşük ücretler karşılığında düşük nitelik gerektiren işleri kabul etmeye zorlamaktadır. Bu bağlamda birey, kendi nitelikleri ile işi karşılığında ona sunulan olanakları karşılaştırdığında, kendini aşırı nitelikli algılama eğilimine girebilmektedir.

Aşırı niteliklilik algısındaki yükselişe ilişkin bir diğer neden ise eğitimidir. Bireylerin, eğitim aldıklarında ve niteliklerini artırdıklarında toplumsal statüleri ve yapacakları iş karşılığında kendilerine sunulacaklar konusundaki beklentileri artmakta (Vaisey, 2006) ve yaptıkları işte daha geniş otonomi talep etmektedirler (Vecchio ve Boatwright, 2002). Vaisey (2006) tarafından yapılan araştırmada kişilerin eğitim için harcadıkları süre ile aşırı nitelik algılarında pozitif ve güçlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Son olarak bireyin iş deneyimi de aşırı niteliklilik algısını artıran etkenlerden biridir (Maltarich vd., 2011; Kayalık, 2017; Maynard vd., 2006). Birey meslekte geçen hizmet süresine bağlı olarak tecrübe kazanabilir ve sahip olduğu bu tecrübeleri işine aktarmak isteyebilir. Örgütte işgal ettiği pozisyon kendisine bu olanakları sunmadığında ise aşırı niteliklilik algısına kapılma eğilimi içine girebilir.

Alan-yazında yapılan araştırmalarda algılanan aşırı niteliklilikle ilişki bağlamında öne çıkan kavramların iş tatmini (Khan ve Morrow, 1991; Johnson ve Johnson, 2000b; Johnson vd., 2002; Hoskins, 2003; Bender vd., 2005; Maynard vd., 2006; Vaisey, 2006; Fine ve Nevo, 2008; Benedict vd., 2009; Lobene ve Meade, 2010;), cinsiyet ayrımı (Bender vd., 2005), mental iyi oluş (Johnson ve Johnson, 1996), personel güçlendirme (Erdogan ve Bauer, 2009), iş tutumu ve işten ayrılma (Maynard vd., 2006), örgütsel bağlılık ve işten ayrılma (Hoskins, 2003), işten ayrılma niyeti (Maynard vd., 2006; Erdogan ve Bauer, 2009), bireysel performans (Fine ve Nevo, 2008; Alfes, 2013), iş stresi (Benedict vd., 2009), manevi destek ve insan sağlığı (Johnson ve Johnson, 1997), eğitim (Vaisey, 2006) olduğu görülmektedir.

Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimsizliğin Aracı Rolü: İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma

Türkçe alan-yazında ise algılanan aşırı niteliklilik kavramı iş performansı (Özdevecioğlu, 2015; Ünsal Akbıyık, 2016a; 2016b), işten ayrılma niyeti (Mutlu, 2013; Yıldız vd., 2017), mental iyi oluş (Kayalık, 2017), iş tatmini (Berk vd. 2015), örgütsel bağlılık (Mutlu, 2013; Ocak vd., 2016), kontrol algısı ve psikolojik sahiplenme (Ucar, 2016), işe adanmışlık ve işten ayrılma niyeti (Ulukök vd., 2017), vatandaşlık davranışı (Yıldız vd., 2017) kavramları ile ilişkisi bağlamında incelenmiştir. Ayrıca Akın ve Ulukök (2016) ise aşırı niteliklilik algısının bireysel ve örgütsel neticelerini kavramsal düzeyde incelemişlerdir.

Yabancı alan-yazında, algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini kavramları arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar olmakla birlikte Türkçe alan-yazında bu iki kavram arasındaki ilişkiyi ele alan yalnızca bir çalışmaya (Berk vd., 2015) rastlanmıştır. Algılanan aşırı niteliklilik ile yarattığı sonuçlara arasındaki ilişkide aracılık etkisinin ölçüldüğü diğer başlıca kavramlar ise güçlendirme (Erdogan ve Bauer, 2009), mesleki tutumlar ve iş değerleri (Maynard ve Parfyonova, 2013), akran kümesi (Alfes, 2013), algılanan dışsal prestij (Mutlu, 2013), özerklik ve kültür (Wu, vd. 2015), nevrozizm (Özdevecioğlu, 2015), iş fırsatları (Ünsal Akbıyık, 2016a), örgütsel destek (Ünsal Akbıyık, 2016b) olarak sıralanabilir.

B. İş Tatmini

İş tatmini, ilk kez Hoppock (1935) tarafından, bir kimseyi “*Ben işimden genel anlamda memnunum*” demeye sevk eden psikolojik, fizyolojik ve çevresel koşulların kombinasyonu biçiminde tanımlanmıştır. Takip eden dönemde kavram hakkında pek çok araştırma yapılmış ve farklı tanımlar geliştirilmiştir. Vroom (1964), iş tatminini duygusal yönelim olarak tanımlamaktadır. Vroom’a göre iş tatmini, çalışma ortamı tarafından sunulan ödüller ile kişinin bu ödüllere dönük tercihleri arasındaki uyumun bir fonksiyonudur. Cheney ve Scarpello’ya (1985: 26) göre ise iş tatmini, bazı kimseler için mesleki ihtiyaçlarla ilgili olabilirken, bazıları için iş çevresinden beklentileriyle ilgili olabilmektedir. Spector (1997) ise iş tatminini çalışanların meslekleri ve mesleklerinin farklı yönleri ile ilgili hisleri biçiminde tanımlamaktadır.

Alan-yazın incelemesinde, iş tatmininin motivasyon kuramları bağlamında temellendirildiği görülmektedir. Bu bağlamda, Maslow’un İhtiyaçlar Hiyerarşisi Kuramı, Herzberg’in Çift Faktör Kuramı, Lawler’in Doyum Sağlama Kuramı, Locke’ın Fark Kuramı ve Adams’ın Eşitlik Kuramı iş tatminini açıklayan kuramların başında gelenlerdir.

Alan-yazında iş tatmininin iç faktörler ve dış faktörler şeklinde iki boyutunun olduğuna işaret edilmektedir (Blenegen, 1993: 37). Birincisi, bireyin yapısı, duyguları, düşünceleri, istekleri ile içinde bulunduğu ihtiyaçlar ve bunların şiddet dereceleriyle ilgilidir. Bir başka deyişle, fiziksel, psikolojik ve güvenlik ihtiyaçlarıdır. İkincisi ise işe yönelik şartlardır. İşe yönelik fiziksel ve psikolojik koşullar ile bu koşulların bireyin beklentilerine cevap verebilme düzeyidir. Cevap verme düzeyinin yüksekliğine bağlı olarak bireyin tatmin düzeyinin de yükseleceği ileri sürülmektedir (Bayrak Kök, 2006).

Konuyla ilgili son dönemdeki çalışmaların yoğunluk noktasının belirleyicisi ise mesleklerin sahip olduğu karmaşık özelliklerdir. Bu özellikler maaş, yan gelirler, çalışma koşulları, gayret gereksinimleri, promosyon olanakları, çalışma arkadaşlarının ve üstlerin kalitesi ve işten sağlanan manevi kazanımlar şeklinde sıralanmaktadır (Bender vd., 2005: 479). Kavrama açıklık getirmeye dönük daha güncel ve geniş kapsamlı tanım ise Çetin ve Basım (2011: 84) tarafından getirilmiştir. Onlara göre iş tatmini, çalışanların ücret, denetim, çalışma şartları, gelişme imkânları, sosyal ilişkiler ve iş çevresi gibi iş faktörlerine ilişkin olumlu duygusal bakış açılarının bir sonucu olarak oluşan memnuniyet durumunu ifade etmektedir.

C. İyimserlik

Daha çok psikoloji biliminin ilgi alanına giren iyimserlik kavramı, yönetim ve organizasyon alanında çalışan araştırmacıların da ilgisini çekmiştir. İyimserlik geleceğe dönük genellenmiş olumlu sonuç beklentisidir (Scheier ve Carver, 1985: 26). Kişinin amacına ulaşma çabasında ısrarcı davranmasını içeren, hayatta başına iyi şeylerin geleceğine ilişkin genellenmiş beklenti durumudur (Snyder vd., 1991: 571). Bir başka tanıma göre ise iyimserlik, geleceğe dönük olumlu duygusal tutumdur (Mäkikangas vd., 2004: 556; Peterson vd., 2011: 430). Kavram, Luthans ve arkadaşları (2008: 222) tarafından, bireyin belirli bir durumda neleri başarabileceğini gösteren nesnel değerlendirme olarak tanımlanırken, Segerstrom (2007: 775) tarafından, üstün performans gösterme ve hedefleri gerçekleştirme başarısı ile ruhsal ve bedensel anlamda sağlıklı olma gibi sonuçlarla ilişkilendirilen ve gelecekte kötü şeylerden çok iyi şeylerin gerçekleşeceğine yönelik beklenti içinde olma durumu olarak tanımlanmıştır. Bu çalışmada da benimsendiği şekliyle iyimserlik, Scheier ve Carver'e (1993: 26) göre, gelecek hakkında olumlu beklenti içinde olma ve amaçlara ulaşabilme inancı ve yaşamda genellikle kötü şeyler yerine iyi şeylerin olacağına dair inanç olarak da nitelendirilebilir. Peterson'a (2006) göre ise iyimserlik güçlendirici yapıdır. Daha iyi bir geleceğe sahip olmak için genelleşmiş bir beklenti durumu olarak tanımlanabilir (Keleş, 2011). İnsanların zihinsel ve fiziksel sağlığını olumlu yönde etkileyebilecek mümkün olan en iyi ve olumlu sonucu ummak için psikolojik bir niyet ve beklentidir (Çavuş ve Gökçen, 2015).

İyimserliği ele alan çalışmalar, kavramı, Beklenti ve Değer Kuramı ile ilişkilendirmişlerdir. Buna göre bireyin davranışının bir değeri ve harekete geçirici bir motivasyonunun olması gerekir (Scheier ve Carver, 2009). İyimserliğin bilimsel tanımları, geleceğe ilişkin beklentilere odaklanmaktadır. Beklenti değer kuramı, davranışların arzulanan durum ve eylemleri içeren amaçların peşinde olmayı ifade eder. Amaç ne kadar önemliyse değeri de o derece artmaktadır (Carver ve Scheier, 1998; Higgins, 2006). Bu modelin bir diğer görünüş biçimi ise beklenti-güven yaklaşımıdır. Bireyler amaca ulaşmaktan şüphe duyduklarında çaba sarf etmekten vazgeçerler. Böylece ya hiç eyleme geçmezler ya da eylemi yarıda keserler. Bir sonuç elde edeceğine inanan bireyler, zorluklara rağmen dirayetlerini kaybetmezler. Beklenti kuramı geniş bir

uygulanabilirlik alanına sahiptir. Güven ve şüphe bu yaklaşımın temel kavramları olup, iyimserlik ve kötümserlik dar kapsamlı olmanın ötesinde, güven ve şüphenin geniş birer türüdürler (Scheier ve Carver, 1992). Böylece, iyimserlerin güven yönelimli ve hayatın çeşitli güçlüklerine karşı dirayetli, olma eğilimi taşıyacakları; kötümserlerin ise benzer durumlarda şüpheli ve mütereddit olma eğilimi gösterecekleri beklenmektedir (Carver vd., 2010).

Pozitif psikoloji içerisinde iyimserliğe ilişkin iki bakış açısı vardır; iyimserlik eğilimi ve yükleme tarzı (Hefferon ve Boniwell, 2014: 95). İyimserlik eğilimi yaklaşımı, öğrenilmiş çaresizlik konusundaki ilk çalışmalarda ileri sürülenin (Seligman, 1998) aksine, iyimserliği bir kişilik özelliği olarak tanımlamaktadır. İlk çalışmalarda iyimserlik kavramı, öğrenilebilen bir beceri olarak ele alınıp değişmeyen bir kişilik özelliği olarak görülmemektedir. İyimserlik eğilimi yaklaşımına göre iyimserler amaçlarına ulaşırken bir engellemeyle karşılaştıklarında çabalama devam ederler (Carver ve Scheier, 1998). Buna göre, Scheier ve Carver (2009) iyimserlik ve kötümserliği güven ve şüphenin geniş bir çeşidi olarak tanımlamışlardır. Yüklem tarzı yaklaşımı ise geleceğe dönük bir beklenti oluşturmak için bireylerin olumlu veya olumsuz olayların nedenlerini ortaya koymaya dönük açıklama biçimlerini ifade eden bir kavram olarak ele almaktadır (Seligman, 1998). Bu anlayışa göre kötümserler karşılaştıkları olumsuzlukları sabit ve içsel değişkenlerle açıklayıp sorumlusunun kendileri olduğunu düşünürler. Buna karşılık iyimserler benzer durumları dışsal bazı etkenlere bağlayarak açıklarlar (Hefferon ve Boniwell, 2014: 96).

III. Araştırmanın Yöntemi

Bu başlık altında; araştırmanın amacı, örnekleme, veri toplama biçimi ve ölçekler ile araştırmanın modeline yer verilmiştir.

A. Araştırmanın Amacı, Örnekleme, Veri Toplama Şekli ve Ölçüm Araçları

Bu çalışmada algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini arasında nasıl bir ilişki olduğu ve bu ilişkide iyimser olup olmamanın rolü ortaya konulmaya çalışılmıştır. Başka bir deyişle aşırı niteliklilik algısının boyutlarının iş tatmininin boyutlarına etkisinde iyimserliğin aracılık etkisi test edilmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın evreni, TSK ve J.Gen.K.'lığından erken emekli olan veya istifa eden subay statüsündeki askeri personeldir. Evrenin tamamı hakkında net bir rakam veya bilgiye herhangi bir kurum veya sistemden ulaşmak mümkün olmadığından, kartopu örnekleme yöntemiyle 124 kişiden oluşan örneklem kitlesine ulaşmak suretiyle araştırma gerçekleştirilmiştir. Öncelikle örneklem grubuna dahil bilinen veya tanınan kişilerden hareketle ve daha sonra onların da bildikleri kişilere ulaşılarak 100 kişilik bir kitleye erişilmiş daha sonra bu sayı artırılmaya çalışılsa da ancak 124 kişiye ulaşılabilmektedir. Araştırma, belirlenen kişilere, elektronik ortamda anket uygulanmak suretiyle gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada aşırı niteliklilik algısını ölçmek amacıyla Johnson ve Johnson (2000b) tarafından geliştirilen ve Mutlu (2013) tarafından Türkçeye uyarlanan Algılanan Aşırı Niteliklilik Ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin orijinal halinde

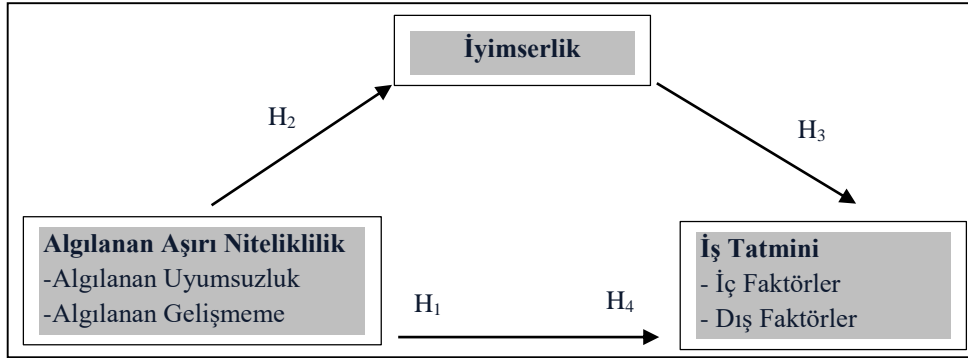
algılanan uyumsuzluk ile ilgili dört ifade ve algılanan gelişmeme ile ilgili altı ifade olmak üzere toplam on ifade bulunmaktadır. Ölçeğin yapı geçerliliği için yapılan açıklayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur. Buna göre ölçeğin iki faktörlü orijinal yapısının bu araştırmanın verileri ile doğrulandığı görülmüştür.

İyimserlik düzeyinin ölçümünde ise Luthans vd. (2007) tarafından geliştirilen Psikolojik Sermaye Ölçeğinin, iyimserlikle ilgili altı maddesi kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe geçerliliği ve güvenilirliği Tösten ve Özgan (2014) tarafından yapılmış ve ilgili ölçeğin Türkiye örneklemini için geçerli ve güvenilir olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak bu çalışmada ilgili ölçeğin 1. ve 2. maddeleri güvenilirliği düşürdüğü için analizlere dahil edilmemiştir.

İş tatmin düzeyinin ölçümünde ise 20 maddelik Minnesota İş Tatmini Ölçeğinden (1967) yararlanılmıştır. Ölçek, Baycan (1985) tarafından Türkçeye uyarlanarak geçerlik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır (Cronbach alfa = 0,77). Minnesota İş Doyum Ölçeği 1-5 arasında puanlanan beşli likert tipi bir ölçektir. Ölçek; Hiç memnun değilim (1 puan) ile Çok memnunum (5 puan) arasında puanlanmıştır. Ölçeğin orijinal hali iç ve dış tatmin olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır. İç tatmin; 1,2,3,4,7,8,9,10,11,15,16 ve 20. maddelerden oluşmaktadır ve başarı, tanınma veya takdir edilme, yükselme gibi işin içsel niteliğine ilişkin faktörlerle ilgilidir. Dış tatmin; 5,6,12,13,14,17,18 ve 19. maddelerden oluşmaktadır. Yönetim politikası, denetim biçimi, yöneticinin kendisi, astlarla ilişkiler, çalışma koşulları ve ücret gibi iş çevresine ait faktörlerle ilgilidir.

B. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Aşağıda ayrıntılı biçimde yer verilen alan-yazındaki, algılanan aşırı niteliklilik, iş tatmini ve iyimserlik kavramları arasındaki ilişkililerden hareketle çalışmanın kavramsal modeli aşağıdaki gibi geliştirilmiştir.



Şekil 1: Araştırmanın Kavramsal Modeli

*Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimserliğin Aracı Rolü:
İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma*

Vaisey (2006: 856) algılanan aşırı niteliklilik ve iş tatmini arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla, ABD’de kamu ve özel sektör örgütleri üzerinde yapılan Genel Sosyal Araştırmadan (General Social Survey) elde edilen verilerin analizini yapmıştır. Analizler sonucunda, 1970’lerin ortalarında % 60’larda yer alan iş tatmin düzeyinin 2000’lere geldiğinde % 45’lere düştüğü bulgusuna ulaşmıştır. Araştırmacı, algılanan aşırı nitelikliliğin bu düşüşe sebep olan bir etken olduğunu öne sürmüştür. Algılanan aşırı nitelikliliğin nedeninin, beklentisinin altında bir işte çalıştığı kanaati taşıyan bireyin, kendisini düşük iş tatminine sürükleyen statü yoksunluğu hissi yaşamasının olduğu ileri sürülmektedir (Erdogan ve Bauer, 2009: 557). Bunu doğrulayan bir alan araştırmasında, Khan ve Morrow (1991: 214), algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini arasında orta düzeyde negatif ilişki tespit etmişlerdir. Araştırmacılar tarafından elde edilen bu bulgulara farklı birçok çalışmada da (Feather ve O’Brien, 1986a; 1986b; Johnson ve Johnson, 1996; Johnson ve Johnson, 1997; Johnson, ve Johnson, 2000a; Johnson vd., 2002; Maynard vd., 2006; Fine ve Nevo, 2008; Lobene ve Meade, 2010; Curtis, 2012; Berk vd., 2015) ulaşılmıştır. Vaisey (2006: 848) ise erkekler ve kadınlar için tahmin edilen uyumsuzluk etkisini ölçtüğü iş tatmini modelinde, uyumsuzluk etkisinin erkeklerde algılanan aşırı niteliklilik yaratırken, kadınlarda düşük niteliklilik etkisi yarattığını tespit etmiştir. Yukarıda vurgulanan alan-yazındaki kavramsal ilişkiden hareketle, araştırmanın H₁ hipotezi aşağıdaki gibi geliştirilmiştir.

H₁: Algılanan aşırı nitelikliliğin boyutları (algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluk) ile iş tatmininin boyutları (iç faktörler ve dış faktörler) arasında negatif etkileşim vardır.

Araştırmanın bir başka değişkeni olan iyimserlik ile algılanan aşırı nitelikliliğin boyutları arasındaki etkileşime bakıldığında, Cassidy ve Wright (2008) tarafından yapılan çalışmada, algılanan aşırı nitelikliliğin iyimserlik düzeyini düşürdüğü ortaya konulmuştur. Feldman (1996) da, Cassidy ve Wright (2008) ile benzer bulgulara ulaştığı çalışmasında, aşırı nitelikliliğin yaşam tatmini, iyimserlik ve öz-saygı gibi iyi-oluş göstergeleri üzerinde negatif etki yarattığını tespit etmiştir. Curtis (2012) de benzer biçimde algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini, iyimserlik ve psikolojik iyi oluşun geneli üzerinde negatif etki yarattığı bulgusuna ulaşmıştır. Son olarak Roh vd. (2014), aşırı nitelikliliğin iyimserlik üzerindeki olumsuz etkisine işaret etmiştir.

İki kavram arasındaki doğrudan ilişkileri ele alan yukarıdaki çalışmalara ilave olarak, iyimserliği psikolojik iyi oluşla ilişkilendirerek ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Buna göre, algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluğun her ikisi de psikolojik iyi oluş üzerinde negatif etkiye sahiptir (Johnson ve Johnson, 1996: 439). İyi oluş, psikolojik sermayenin destekleyici bir aracı olarak tanımlanabilir ve aynı zamanda iyimserlikle pozitif yönlü ilişki içindedir (Hmieleski ve Carr, 2008). Algılanan aşırı niteliklilik psikolojik iyi oluşun yitirilmesi ile bağlantılıdır çünkü bireyi iş ve parasal faktörler gibi stres yaratıcı negatif dışsallıklara maruz bırakmaktadır (Johnson ve Johnson, 1996: 437). Bu

kavramsal ilişkilerden hareketle, araştırmanın H₂ hipotezi aşağıdaki gibi geliştirilmiştir.

H₂: Algılanan aşırı nitelikliliğin boyutları (algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluk) ile iyimserlik arasında negatif etkileşim vardır.

Alan-yazında iyimserlik ile iş tatmini arasında pozitif ilişki olduğuna dair görüşler bulunmaktadır (Luthans vd., 2007; Luthans vd., 2008; Erkuş ve Fındıklı, 2013; Biçkes vd., 2014; Ocak vd., 2016: 123). Birçok çalışmada iyimserlik ile iş tatmini arasında olumlu ve istatistiki açıdan anlamlı ilişkiler olduğu bulgulanmıştır. Örneğin kamu sektörü çalışanları (Çetin ve Basım, 2011), hizmet işletmeleri çalışanları (Youssef ve Luthans, 2007), turizm sektörü çalışanları (Appollis, 2010) ve akademisyenler (Chang vd., 2013) üzerinde yapılan araştırmalarda bu ilişki gözlenmiştir. Alan-yazına ilişkin yukarıda belirtilen ilişkiler çerçevesinde, araştırmanın H₃ hipotezi aşağıdaki gibi geliştirilmiştir.

H₃: İyimserlik ile iş tatmininin boyutları (iç faktörler ve dış faktörler) arasında pozitif yönlü bir etkileşim vardır.

Aşırı niteliklilik ile iş tatmini arasındaki ilişkide iyimserlik aracı değişken olarak ele alınmıştır. Aracılık modellerinde önce bağımsız değişkenin aracı değişkene daha sonra da aracı değişkenin bağımlı değişkene sebep olduğu varsayılmaktadır (Aksu vd. 2017). Bu çalışmanın modelindeki bağımsız değişken olan aşırı niteliklilik algısının iyimserliği (aracı değişken) olumsuz yönde etkilediği H₂ hipotezinde belirtilmiş, aracı değişkenin de iyimserliği pozitif yönde etkilediği yani iş tatmininin bir sebebi olduğu yönündeki H₃ hipotezi geliştirilmiştir. Bu sebep sonuç ilişkilerinden hareketle iyimserlik bu çalışmada aracı değişken olarak kullanılmıştır.

İlgili alan-yazına bakıldığında iyimserlik derecesi daha yüksek olan ve aşırı nitelikli olduğu hissi taşıyan bireylerin diğerleriyle karşılaştırıldıklarında, iş uyumsuzluğu sorunuyla farklı biçimde mücadele etme eğilimi taşıdıkları görülmektedir. Bu kişiler, durumlarını değiştirmek için olumlu zihin muhakemesi (iyimserlikle bağlantılı olarak) yaparak değişime olumlu tepkiler verme eğilimi taşırlar (Janse, 2015: 13). Ayrıca, algılanan uyumsuzluğun insan sağlığı üzerinde negatif yönlü güçlü etkisi görülmüştür (Johnson, 1997). İyimserliğin ise insan sağlığı üzerinde daha uzun yaşama gibi olumlu etkilerinin bulunduğu dair kanıtlar bulunmaktadır (Reed vd., 1994). Öte yandan Chuba (2016), aşırı niteliklilik algısı taşıyan ve aynı zamanda iş tatminsizliği yaşayan bireylerin mutsuz oldukları ve geleceğe iyimser bakamadıklarını ileri sürmüştür. Carver ve Scheier (2002) ise iyimserlerin sorunlara yaklaşımlarının ve zorluklarla başa çıkma yöntemlerinin farklı olduğunu ileri sürmektedirler. Bu ilişkilerden hareketle, araştırma için geliştirilen ve aracılık etkisini test eden H₄ hipotezi aşağıdaki gibidir.

H₄: Algılanan aşırı nitelikliliğin boyutları (algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluk) ile iş tatmininin boyutları (iç faktörler ve dış faktörler) arasındaki etkileşimde iyimserliğin aracılık rolü vardır.

IV. Verilerin Analizi ve Bulgular

Bu bölümde, örneklemin demografik özellikleri ile değişkenler arasındaki ilişkilere dair bulgular ve analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Araştırmalarda verilerin dağılımı kullanılacak analiz yöntemlerinin belirlenmesinde büyük önem taşımaktadır. Bu yüzden araştırmaya katılanların ankette yer alan ifadelerle verdikleri cevapların ortalamaları ile verilerin dağılımları ele alınmıştır.

Verilerin normal dağılımından söz edilebilmesi için alan-yazında önerilen yöntemlerden olan çarpıklık ve basıklık değerleri ile veriler test edilmiştir (Çokluk vd., 2012; Gürbüz ve Şahin, 2014). Normal olarak dağılım gösteren bir verinin çarpıklık ve basıklık değerlerinin -3 ve +3 aralığında olması gerekmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2012). İlgili alan-yazından hareketle bu araştırmada yer alan ifadelerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin -3 ve +3 değerleri arasında olması ve verilerin normal dağılım göstermesi analizlerde parametrik testlerin tercih edilmesine sevk etmiştir.

Yanıtlayıcıların demografik verileri incelendiğinde, tamamının erkek olduğu, yaş grubu bakımından yaklaşık yarısının (%50,8) 36-40 yaş diliminde yer aldığı görülmüştür. Bu durum, İç Hizmet Kanunu gereği TSK'da zorunlu hizmet süresinin dolduğu yaş dilimini (10-15 yıl) temsil etmektedir. TSK'dan ayrılma şekli açısından ise örneklemin % 64,5'inin istifa ederek, % 8,1'inin ise erken emekli olmak suretiyle kurumlarından ayrıldıkları görülmektedir. Özellikle bu iki kesim, TSK'da dinamik görev yapabilecek kesimdir ve toplam örneklemin %72,6'sını teşkil etmektedirler. Maaşlı emekli olan %19,4'lük kesimin içerisinde de TSK'da görev yapabilecek iken bunu tercih etmeyenlerin olabileceği değerlendirilmektedir. Nitekim kurumlarından ayrıldıktan sonra bir başka işte çalışmayanlar örneklemin sadece %7,3'lük kesimini oluşturmaktadır. Yani %92,7'lik kesim TSK'da değil de bir başka kamu kurumu ve özel sektörde çalışmayı tercih etmiştir. Sağlık şartları, gazilik, görev malullüğü gibi nedenlerle malulen emekli olarak kurumlarından ayrılan ve %8,1'lik kesimi oluşturan personelin kurumlarından ayrıldıktan sonra bir başka işte çalışmayan %7,3'lük kesimle örtüştüğü görülmektedir. Örneklem kitle eğitim seviyesi bakımından değerlendirildiğinde ise %32,3'ünün lisans, %6,5'inin ikinci bir lisans, %37,1'inin yüksek lisans, %24,2'sinin de doktora eğitime sahip oldukları ve kendilerini aşırı nitelikli algılama eğilimi yüksek bireyler olabilecekleri değerlendirilmektedir.

TSK'dan ayrılmayı müteakiben, katılımcıların %41,9'unun bir başka kamu kurumunda, %37,1'inin özel sektörde istihdam imkânı bulduğu, %13,7'lik kesimin ise kendi işini kurduğu görülmüştür. Bu verilerden hareketle, kamu kaynaklarıyla eğitilen ve yetiştirilen nitelikli personelin yaklaşık %42'si diğer kamu örgütlerine katkı sağlarken, %51'lik kesimi oluşturan nitelikli iş gücünü özel sektör kendine çekmiştir. Katılımcıların %80,6'sının TSK'dan ayrıldıktan

sonra önceki sosyal statülerini korudukları veya yükselttikleri tespit edilirken %19,4'lük kesim sosyal statüsünde düşüş yaşadığını belirtmiştir. Katılımcılardan %7,3'lük bir kesim yaşam standardının düştüğünü rapor ederken %92,7'lik kesim ise yaşam standardını koruduğunu veya yükselttiğini belirtmiştir. Bu verilerden hareketle, gerek algılanan aşırı niteliklilik ve gerekse başka nedenlerle TSK'dan ayrılan subay statüsündeki personelin önemli bir kısmının sosyal statülerinde ve yaşam standartlarında herhangi bir kaybın yaşanmadığı, yani sosyo-kültürel ve ekonomik anlamda nitelikli görevlerde istihdam olanağı buldukları söylenebilir. Bu sonuçlar, örnekleme oluşturan ve aşırı nitelikli olma algısı taşıyan bireylerden beklenen davranış biçimini (daha nitelikli değerlere sahip olma) desteklemektedir.

Tablo 4'te katılımcıların aşırı niteliklilik algılarından "Algılanan Gelişmeme" alt boyutunun "1- Kesinlikle Katılmıyorum"- "5- Kesinlikle Katılıyorum" değerleri üzerinden $\bar{X}=3,87$ ortalamayla; "Algılanan Uyumsuzluk" alt boyutunun ise $\bar{X}=3,90$ ortalamayla yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgulardan hareketle, katılımcıların aşırı niteliklilik algılamasına sahip olduklarından söz edilebilir. "İyimserlik" düzeylerinin ise $\bar{X}=3,33$ ile ortalamanın biraz üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların genel olarak kötümser olmadıkları, ancak çok da iyimser bir kişilik yapısı içinde olmadıklarından söz edilebilir. İş tatmini bakımından "İç Faktörler" alt boyutunun $\bar{X}=2,94$ ile ortalama değere yakın, "Dış Faktörler" alt boyutunun ise $\bar{X}=2,37$ ile ortalamanın altında olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, çalışanların TSK'ye hizmet ettikleri zaman zarfında iş tatmini düzeylerinin yüksek olmadığından bahsedilebilir.

Tablo 1: Aşırı Niteliklilik Algısı Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Tablosu

Faktör/Değişken	Faktör Yüklere	Açıklanan Varyans	Alfa
Faktör 1: Algılanan Uyumsuzluk			
AAN4	,812	23,547	,77
AAN3	,795		
AAN1	,700		
AAN2	,650		
AAN9	,601		
Faktör 2: Algılanan Gelişmeme			
AAN10	,859	37,009	,84
AAN8	,856		
AAN7	,844		
AAN5	,665		
Kaiser-Meyer-Olkin – KMO 0,75 Top.Varyansı Açıklama Oranı % 60,55			

Algılanan aşırı niteliklilik ölçeğinin orijinali "Algılanan Uyumsuzluk" ve "Algılanan Gelişmeme" olmak üzere iki alt boyuta sahip olduğundan, bu çalışmanın verileri bakımından da aynı boyutların (yapının) ortaya çıkıp

Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimeserliğin Aracı Rolü: İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma

çıkmadığını tespit etmek için Açıklayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. Tablo 2’de görüldüğü üzere, açıklayıcı faktör analizi sonucunda, ilgili on madde, orijinal ölçekteki gibi iki boyutlu bir yapı ortaya koymuş, algılanan gelişmeme boyutu ile ilgili 9 madde algılanan uyumsuzluk boyutunun altında yer almıştır. Ayrıca 6. madde faktör yükü olarak 0,5 kesme değerinin altında kalmış olduğundan dolayı analizlere dahil edilmemiştir (Hair vd., 2010). Faktör analizi sonucu, her iki boyutun toplam varyansın %61’ini açıkladığı ve KMO örneklem yeterlilik değerinin 0,75 ile faktör analizi için yeterli düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır (Çokluk vd., 2012). Bu sonuçlara göre algılanan aşırı niteliklilik ölçeğinin orijinal ölçekteki gibi boyutlara ayrıldığı ve maddelerin de boyutlara dağılımı genel olarak yansıtıldığı görülmüştür. Ölçeğin doğrulayıcı faktör analizi ile de geçerliliği test edilmiş, çalışmanın ölçüm araçlarının açıklandığı bölümde uyum iyiliği istatistiklerine ilişkin bulgulara orada yer verilmiştir. Buna göre bu çalışmanın verilerinin orijinal ölçeğin boyutları bağlamında benzer özellik gösterdiği ve doğrulayıcı faktör analizi ile veri ile teori arasında bir uyum olduğuna işaret ettiği göz önünde bulundurulduğunda geçerlik ve güvenilirliğe sahip olduğundan söz edilebilir.

Tablo 2: İyimeserlik Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Tablosu

Faktör/Değişken	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans	Alfa
Faktör 1: Algılanan Uyumsuzluk			
İ5	,861	54,201	,71
İ4	,802		
İ6	,694		
İ3	,549		
Kaiser-Meyer-Olkin – KMO 0,70 Top.Varyansı Açıklama Oranı % 54,201			

Atatürk
Üniversitesi

Tek boyutlu olarak geliştirilen ve altı maddeden oluşan ölçeğe yapılan faktör analizi sonucunda daha önceden alfa güvenilirlik değerleri düşük çıkan 1 ve 2 nolu maddeler, yapılan faktör analizi sonucunda 0,5 kesme değeri olarak kabul edilen değerinin altında kaldığından analizlere dahil edilmemiştir. Yapılan faktör analizi sonucunda ölçeğin örneklem yeterlilik katsayısı olan KMO değeri 0,70 ve toplam varyansı açıklama oranı %54 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 3: İş Tatmini Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Tablosu

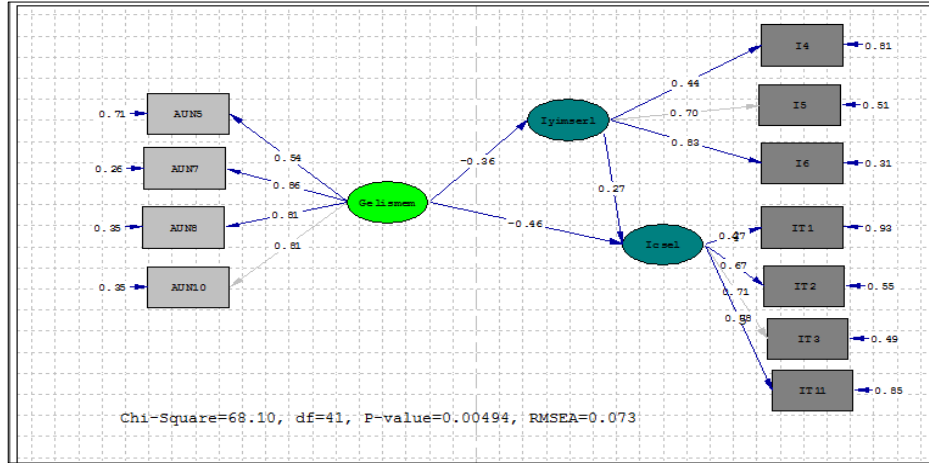
Faktör/Değişken	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans	Alfa
Faktör 1: Dışsal Faktörler			
İT17	,753	32,40	,85
İT5	,753		
İT6	,725		
İT19	,721		
İT20	,677		
İT18	,626		
İT15	,594		
İT14	,589		
İT13	,574		
İT9	,502		
Faktör 2: İçsel Faktörler			
İT3	,883	21,24	,81
İT2	,769		
İT1	,753		
İT11	,623		
Kaiser-Meyer-Olkin – KMO 0,86 Top.Varyansı Açıklama Oranı % 53,648			

İş tatmini ölçeğinin orijinali iç faktörler ve dış faktörler olmak üzere iki alt boyuta sahiptir. Bu çalışmanın verileri bakımından da aynı boyutların (yapının) ortaya çıkıp çıkmadığını tespit etmek için açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Tablo 3'te görüldüğü gibi, Varimax Rotasyon yöntemi ile yapılan faktör analizi sonucu ölçeğin ikiden fazla faktörel dağılım gösterdiği ve bazı maddelerin olması gereken boyutta yer almadığı görüldüğünden, ilgili yirmi madde, orijinal ölçekteki iki faktörlü yapıya sadık kalmak amacıyla, faktör sabitlemesi yöntemi kullanılarak analize sokulmuş böylece orijinal ölçekteki gibi iki boyutlu bir yapıya ulaşılmıştır. Ancak orijinal ölçekte iç faktörler arasında yer alan 9. ve 20. maddeler dış faktörler başlığı altında yer almıştır. 4, 7, 8, 10, 12 ve 16. maddeler ise ,50 kesme değerinin altında kaldığından analizlere dahil edilmemiştir. Faktör analizi sonucu, her iki boyutun toplam varyansın %54'ünü açıkladığı ve KMO örneklem yeterlilik değerinin 0,86 ile faktör analizi için yeterli düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır. Ölçeğin son haliyle yapı itibarı ile orijinal ölçeğe büyük oranda benzerlik gösterdiği ve bu haliyle yapı geçerliğine sahip olduğu söylenebilir.

Bu çalışmada araştırma hipotezlerinin testi için LISREL paket programında bir dizi regresyon modelleri oluşturularak yol analizleri yapılmıştır. Aracılık testi için Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen dört aşamalı yaklaşım kullanılmıştır. Buna göre regresyon modelinin bağımsız değişkeni olan algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan uyumsuzluk boyutu ile iş tatmininin bağımlı değişkeni olan iç faktörler ve dış faktörler arasında ayrı ayrı kurulan basit doğrusal regresyon modellerinin istatistiksel olarak anlamlı çıkmadığı bulgusuna

Bu çalışmada da $X^2/df = 22.24 / 19 = 1,17$ 'dir. Elde edilen oranın 2 ya da 3'ün altında kalması mükemmel bir uyuma işaret etmektedir (Schreiber, Stage, King, Nora & Barlow, 2006). Bu araştırma için elde edilen RMSEA değeri 0,037'dir. Bu değer 0 ile 0,05 aralığında yer alması modeldeki evren ve örneklem arasında iyi bir uyumun olduğuna yönelik iyi bir değer olarak kabul edilir. Araştırma modeline ilişkin bir başka indeks değeri olan NFI değeri 0,94 ile 0,90 kesme değerinin üzerinde olduğundan modelin iyi bir uyuma sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Modele ilişkin CFI değeri ise yine 0,99 ile 0,90'dan büyük olup iyi bir uyumu yansıtmaktadır. Bir diğer uyum iyiliği indeksi ise GFI değeridir. Bu çalışmadaki GFI, 0,96, AGFI değeri ise 0,92 ile yine iyi bir uyuma işaret eden ve kabul edilebilir olan 0,90 değerine yakın bir değerdir. Bu uyum iyiliği indekslerinden hareketle geliştirilen teorik modelin tüm uyum iyiliği istatistikleri bakımından veri ile uyumlu, iyi veya kabul edilebilir değerler ürettiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu sonuçlardan hareketle, araştırmanın "**Algılanan aşırı nitelikliliğin boyutları (algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluk) ile iş tatmininin boyutları (iç faktörler ve dış faktörler) arasında negatif etkileşim vardır.**" şeklindeki H_1 hipotezi kısmen (algılanan gelişmemenin iş tatmininin iç faktörler boyutları üzerindeki etkisi) desteklenmiştir.

Algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme alt boyutu ile iş tatmininin iç faktörler değişkeni arasındaki ilişkide iyimserliğin aracılık rolü de yine yapısal eşitlik modellemesi kapsamında yol analizi ile çözümlenmiştir. Aracılık etkisi ve sonuçlarına ilişkin bulgular aşağıdaki Şekil 3'deki gibidir.



Şekil 3: Gelişmeme ile İç Faktörler Arasındaki İlişkide İyimserliğin Aracılık Rolü (Yol Analizi)

Şekil 3'teki ilişkilere yönelik katsayılara bakıldığında algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme alt boyutu ile iş tatmininin iç faktörler boyutu arasında -0,46 ile negataif yönlü ve orta düzeyde bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır.

Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimserliğin Aracı Rolü: İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma

Yapılan yol analizi sonucuna göre algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme boyutu ile iyimserlik arasındaki negatif yönlü zayıf bir ilişkinin olduğu (-0,26) tespit edilmiştir. Aşırı nitelikliliğin iyimserliği yordama gücünün de anlamlı olduğu görülmüştür [F= 23,43, p<0,010]. Analiz sonuçlarına göre düzeltilmiş R2 değeri 0,13'dür. Buna göre iyimserlikteki 0,13'lük varyansın algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme boyutuna bağlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre "**Algılanan aşırı nitelikliliğin boyutları (algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluk) ile iyimserlik arasında negatif etkileşim vardır.**" biçimindeki H₂ hipotezi (algılanan gelişmemenin iyimserlik üzerindeki etkisi) kısmen kabul edilmektedir.

Yine Şekil 3'te görüleceği gibi iyimserlik ile iş tatmininin iç faktörler boyutu arasında ise 0,27 ile pozitif yönlü zayıf bir ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Yine yapılan basit regresyon analizi sonuçlarına göre iyimserliğin iş tatmininin iç faktörler alt boyutunu tahmin etme gücüne sahip olduğu görülmüştür. [F= 16,300, p<0,000]. Analiz bulgularına göre düzeltilmiş R2 değeri 0,15'dir. Bu sonuca göre iş tatmininin iç faktörler boyutundaki değişimin 0,15'lik kısmının iyimserliğe bağlı olduğu sonucuna varılmıştır. Buradan hareketle iyimserlik ile iç faktörler arasında pozitif yönlü ve zayıf bir ilişkinin (0,27) olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buradan hareketle "**İyimserlik ile iş tatmininin boyutları (iç faktörler ve dış faktörler) arasında pozitif yönlü bir etkileşim vardır.**" biçiminde belirlenen H₃ hipotezi (iyimserliğin iç faktörler üzerindeki etkisi) kısmen kabul edilmektedir.

Şekil 3'teki algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme boyutu ve iş tatmininin iç faktörler örtük değişkenleri arasındaki ilişkide iyimserlik örtük değişkeninin aracı rolüne ilişkin tahmin değerlerine bakılacak olursa algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme boyutu ile iş tatmininin iç faktörler boyutu arasındaki ilişkinin gücü, iyimserlik aracı değişkeninin etkisiyle -0,55'ten -0,46 değerine düşmektedir. Yani bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin gücünde bir zayıflama meydana gelmekte ve bu durum algılanan gelişmeme ve iş tatmininin iç faktörler ile olan ilişkisinde iyimserliğin kısmi aracı değişken rolü üstlendiğini ortaya koymaktadır.

Modelin uyum iyiliği indekslerine bakıldığında $X^2/df = 68,10 / 41 = 1,66$ 'dır. Bu değer mükemmel bir uyuma işaret etmektedir. Diğer uyum iyiliği indekslerinden RMSEA değeri 0,073'tür. Bu değer 0,05 ile 0,08 arasında olması kabul edilebilir değerdir. Araştırma modeline ilişkin bir başka indeks değeri olan NFI değeri 0,90 ile tam 0,90 alt sınırı ile kabul edilebilir bir değere sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Modele ilişkin CFI değeri ise yine 0,94 ile 0,90'dan büyük olup iyi bir uyumu yansıtmaktadır. Bir diğer uyum iyiliği indeksi ise GFI değeridir. Bu araştırmadaki GFI, 0,91, AGFI değeri ise 0,85 ile yine iyi bir uyuma işaret eden ve kabul edilebilir olan 0,90 değerine yakın bir değerdir. Bu uyum iyiliği indekslerinden hareketle geliştirilen teorik modelin veri ile tüm uyum iyiliği istatistikleri bakımından uyumlu, iyi veya kabul edilebilir değerler ürettiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu sonuçlara göre öncelikle aracı değişken

etkisinin değerlendirilmesine ilişkin geliştirilmiş olan “*Algılanan aşırı nitelikliliğin boyutları (algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluk) ile iş tatmininin boyutları (iç faktörler ve dış faktörler) arasındaki etkileşimde iyimserliğin aracılık rolü vardır.*” şeklindeki H₄ hipotezi (gelişmeme ile içsel faktörler arasındaki ilişkide iyimserliğin aracılık rolü) kısmen kabul edilmektedir. Aracılık modelinin istatistiksel olarak anlamlılığını test etmek için Sobel (1982) Testi kullanılmıştır. Sobel testinin hesaplanması sonucu, aracılık etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ($z=-2,191$, $p=0,028$) olduğu bulunmuştur.

Son olarak algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme boyutu ile iş tatmininin dış faktörler boyutu arasındaki ilişkide iyimserliğin aracılık etkisinin test edilmesi amacıyla geliştirilen yapısal eşitlik modelinin yol analizi ile çözümlenmesi sonucunda algılanan aşırı nitelikliliğin gelişmeme boyutu ile iş tatmininin dış faktörler boyutu arasında bir negatif etkişelinin olduğu ancak bu etkileşimin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla Baron Kenny modelinin değişkenler arasındaki ilişkileri test eden diğer aşamalarına geçmek mümkün olmamıştır.

V. Sonuç

Bu çalışmada algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatminine etkisinde psikolojik sermayenin boyutlarından iyimserliğin aracılık rolü incelenmiştir. Araştırmada, örnekleme oluşturan personelin aşırı niteliklilik algısının ortalamasının üzerinde olduğu, buna karşılık iş tatmini düzeylerinin ise tatminsizliğe yakın bir seviyede olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca, örneklemin iyimserlik algısının da ortalama düzeyde olduğu söylenebilir.

Araştırmanın algılanan gelişmeme ve algılanan uyumsuzluk boyutlarından oluşan aşırı niteliklilik ile iç ve dış faktörlerden oluşan iş tatmini değişkenleri arasında özellikle aşırı nitelikliliğin algılanan gelişmeme boyutu ile iş tatmininin iç faktörler boyutu arasında negatif yönlü orta düzeyde bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Yani, örneklem grubuna dahil olan ve kendini aşırı nitelikli algılayan bireyler, gelişmeme hissi yaşadıklarında, iş tatminlerinde düşüş yaşamaktadırlar. Bu sonuçlar ilgili alan-yazındaki Khan ve Morrow (1991); Feather ve O'Brien (1986a; 1986b); Johnson ve Johnson (1996); Johnson ve Johnson (2000b); Johnson vd. (2002); Hoskins (2003); Lounsbury vd. (2003); Maynard vd. (2006); Vaisey (2006); Johnson ve Johnson (1997); Fine ve Nevo (2008); Erdogan ve Bauer (2009); Lobene ve Meade (2010); Maynard ve Parfyonova (2013); Berk vd. (2015); Lobene vd. (2015) ve Wassermann vd. (2017) tarafından yapılan çalışmaların bulguları ile paralellik göstermektedir. Alan-yazın bulgularının genel değerlendirmesinde, algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini üzerinde negatif yönlü etki yarattığı ancak bu etkinin boyutlar arasında farklılık gösterdiği, algılanan gelişmemenin iş tatmini üzerinde güçlü etkisinin olduğu görülmüştür (Johnson ve Johnson, 2000a). Örneğin, Johnson ve Johnson (1993) ilk araştırmalarında, algılanan uyumsuzluk ve algılanan gelişmeme ile iş tatmini arasında negatif ilişki tespit etmişler, 2000 yılında yaptıkları ikinci

*Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimserliğin Aracı Rolü:
İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma*

çalışmada ise sadece algılanan gelişmemenin iş tatmini ile negatif yönlü ilişki içinde olduğu bulgusuna ulaşmışlardır (Johnson ve Johnson, 2000b). Hoskins (2003) tarafından yapılan çalışma ise bu çalışmanın örnekleme benzer bir örneklem olarak, Amerikan Hava Kuvvetleri personeli üzerinde gerçekleştirilmiştir ve elde ettiği sonuçların, bu çalışmanın bulgularını destekler nitelikte olduğu görülmüştür.

Öte yandan, araştırma sonuçları algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan uyumsuzluk boyutu ile iş tatmininin boyutları arasında anlamlı bir etkileşimin olmadığını göstermektedir. Bu uyumsuzluğun, TSK ve J.Gn.Klığı'nın ifa etmiş olduğu görevlerde, farklı niteliklere sahip personele, sahip olduğu niteliklere göre, uygun görevlerin tevdi edilebilmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Kurumlarca ifa edilen görevlerin bir kısmı terörle mücadele kapsamında, iç güvenlik ve sınır ötesi operasyonlara dönük olup, savunma teknolojilerinin kullanılması ve ast personelin yönetilmesinde nitelikli yönetici personele gereksinimi zorunlu kılmaktadır. Buna ilaveten, jandarma subayları; asayiş, kaçakçılık, terörle mücadele, örgütlü suçlar gibi tespiti ve soruşturulması, faillerinin tespit edilerek yargı mercileri önüne çıkarılması gibi teknolojinin yoğun biçimde kullanıldığı, analitik düşünme ve karar verme kabiliyetinin arandığı görevler ifa etmektedir. Bu tür görevleri ifa eden personelin sahip oldukları nitelikler ve ifa ettikleri kritik görevlerle ilgili algılarında bir uyumsuzluk yaşanmayacağı değerlendirilmektedir. Çünkü bu tür görevlerde bulunan personelin sahip oldukları üstün nitelikleri kullanma olanağına sahip oldukları değerlendirilmektedir. Bunun yanı sıra, TSK'da ifa edilen görevlerin bir kısmı ise nitelikli personele ihtiyaç duyulmayan rutin nitelikteki görevlerdir. Algılanan uyumsuzluk alt boyutunun iş tatmininin alt boyutlarıyla anlamlı bir ilişki içerisinde olmamasının nedeninin, örneklem kitlesini oluşturan bireylerden bir kısmının kritik nitelikteki üstün beceri gerektiren görevler ifa etme olanağını elde ederken, diğer kısmın bu olanakları elde edemeyip, rutin görevlerde bulunmuş olmasından kaynaklanabileceği öngörülmektedir.

*Atatürk
Üniversitesi*

Bu çalışma ile ulaşılan başka bir bulgu ise algılanan gelişmemenin iş tatmininin iç faktörler ve dış faktörleri ile olan ilişkisinde iyimserliğin kısmi aracılık etkisine sahip olduğudur. Çalışmada, algılanan aşırı nitelikliliğin özellikle algılanan gelişme boyutunun, bireylerin iyimserlik düzeylerini azalttığı bulgusuna ulaşılmıştır ve bu bulgu alan-yazındaki diğer çalışmaların (Feldman, 1996; Cassidy ve Wright, 2008; Curtis, 2012; Roh vd., 2014) sonuçlarıyla örtüşmektedir. Her ne kadar algılanan aşırı nitelikliliğin iyimserlik üzerinde olumsuz etkisi bulunsa da, iyimserliğin de algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini üzerindeki negatif yönlü etkisinde zayıflatıcı rol oynadığı (aracılık etkisi) araştırmanın bulgularıyla ortaya konulmuştur.

Çalışmada her ne kadar gerek modelde gerekse hipotezlerde yer verilmemiş olsa da; algılanan aşırı niteliklilik, iş tatmini ve iyimserliğin örneklemin bazı demografik özelliklerine göre farklılık gösterdiği de ulaşılan bir başka sonuçtur. Bu sonuçlara göre; yaş grupları itibari ile algılanan gelişme

boyutu ve iş tatmininin dış faktörler boyutunun farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular, gençlerin gelişemedikleri yönündeki algılarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu durumun, genç yaştaki subayların kendilerini geliştirmelerine dönük kurumsal olanakların sınırlı olmasından kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Bu bulgu alan-yazındaki bazı çalışmaların (Maynard ve Parfyonova, 2013; Luksyte ve Spitzmueller, 2015; Alfes vd., 2016; Rose, 2017; Erdogan vd., 2017) bulgularıyla paralellik göstermektedir. Rose (2017) ve Erdogan vd., (2017) bu sonucu mezuniyet sonrası ilk yıllarda görülen alternatif iş olanaklarının olmamasına bağlamaktadırlar.

Yaş demografik değişkeninin iş tatmininin dış faktörler alt boyutu üzerinde yarattığı etki bu çalışmanın bulgularından bir diğeridir. Örneklemin yaş ilerledikçe iş tatmininin dış faktörler boyutu yükselmektedir. ABD’de yapılan çalışmalarda yaş ile iş tatmini arasında pozitif yönlü ve güçlü ilişki olduğu bulgusu yoğunluk göstermektedir (Felton, 1987; Janson ve Martin, 1982; Kalleberg ve Loscocco, 1983; Weaver, 1980). Benzer şekilde, Alfes vd. (2016) de yaşla iş tatmini arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki tespit etmişlerdir. Alan-yazında bireyin yaşı ilerledikçe iş tatmin düzeyinin düştüğü yönünde (Johnson ve Johnson, 2000b) bulgular da yer almaktadır.

Bireyin eğitim düzeyi, algılanan aşırı niteliklilik konusunda yapılan ilk çalışmalardan itibaren incelenen bir başka faktördür (Erdogan vd., 2017). Eğitim düzeyinin aşırı nitelikliliğe pozitif yönlü etki ettiğini (Büchel, 2002; Vaisey, 2006; Berk vd., 2015) öne süren çalışmaların yanında sadece algılanan uyumsuzluk boyutu üzerinde etki yarattığını (Kayalık, 2017) veya aşırı niteliklilik algısını negatif yönlü etkilediğini ileri süren (Wu vd., 2015) bulgulara da rastlanmaktadır. Bu çalışmada da, eğitim düzeyindeki yükselişe paralel olarak, bireylerin gelişemediklerini hissetme algıları artmaktadır

Demografik değişkenlerden hizmet süresine göre algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan gelişmeme boyutu bakımından farklılık gösterdiği de ulaşılan sonuçlardandır. Kişinin görev süresi arttıkça aşırı niteliklilik algısının düştüğü görülmüştür. Bu bulgu, görevde geçen süreye bağlı olarak örneklemin, işindeki tecrübesine bağlı olarak edindiği nitelikleri kullanma olanakları elde etmesiyle açıklanabilir. Alan-yazında ulaşılan bulgular, bu çalışmanın bulgularıyla örtüşmemektedir. Kayalık (2017) ve Berk vd. (2015) görev süresi arttıkça aşırı niteliklilik algısının arttığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini ve iyimserlik arasındaki ilişkilerin incelendiği bu çalışmanın bazı kısıtları da bulunmaktadır. Birincisi, TSK’nın ve Türkiye’nin içinden geçtiği zorlu süreçte çok kısıtlı bir örnekleme çalışılmak zorunda kalınması nedeniyle yapılan araştırmanın sonuçlarının kapsamlı bir genelleme yapmaya olanak vermemesidir. İkincisi, örneklem her ne kadar kartopu örneklem yöntemiyle oluşturulmuş olsa da örneklemin kendi iradesiyle TSK’dan ayrılan personelden oluşmasına gayret edilmiştir. Bireylere ulaşılrken referanslar kullanılarak, kendi iradesi dışında TSK ile ilişkisi kesilenler kapsam dışında tutulmuştur.

Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimeserliğin Aracı Rolü: İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma

Konu ile ilgili araştırma yapacak bilim insanlarına, özellikle bu araştırmada regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermediği, algılanan aşırı nitelikliliğin algılanan uyumsuzluk boyutunu da kapsayacak şekilde, farklı bir araştırma modeli geliştirmeleri önerilebilir. Ayrıca araştırmada veri toplama tekniği açısından başka metodolojik yaklaşımlar (derinlemesine mülakat gibi) kullanılarak konunun derinliği tespit edilebilir. Son olarak, konu farklı sektörlerde daha büyük örneklem kitleleri üzerinde çalışılmak suretiyle de alan-yazının zenginlik ve derinlik kazanmasına yönelik katkılarda bulunulabilir.

Kaynaklar

- Akın, A. ve Ulukök, E. (2016). Fazla nitelikliliğin bireysel ve örgütsel sonuçlarının incelenmesine yönelik kavramsal bir değerlendirme. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8/4: 71-86.
- Aksu, G., Eser, M.T. ve Güzeller, C. O. (2017). *Açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi ile yapısal eşitlik modeli uygulamaları*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Alfes, K. (2013). Perceived overqualification and performance: the role of the peer-group. *German Journal of Human Resource Management*, Vol 27, Issue 4: 314 – 330.
- Alfes, K., Shantz, A. ve van Baalen, S. (2016). Reducing perceptions of overqualification and its impact on job satisfaction: the dual roles of interpersonal relationships at work. *Human Resource Management Journal*, Vol 26, no 1: 84–101.
- Appollis, V. P. (2010). *The relationship between intention to quit, psychological capital and job satisfaction in the tourism industry in the western cape*. Doctoral Dissertation, Bellville: University of the Western Cape.
- Baron, R. M. ve Kenny, D. A. (1986). Moderator mediator variables distinction in social psychological research: conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (6): 1173–1182.
- Baycan, F.A. (1985). *Farklı gruplarda çalışan gruplarda iş doyumunun bazı yönlerinin analizi*. Boğaziçi Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Bayrak Kök, S. (2006). İş tatmini ve örgütsel bağlılığın incelenmesine yönelik bir araştırma, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt.20, Sayı. 1: 291-310.
- Bender, K.A., Donohuet, S.M. ve John S. H. (2005). Job satisfaction and gender segregation. *Economic Papers* 57: 479-496.
- Benedict, J.N., Gayatri Devi, S. ve Velayudhan, A. (2009). Perceived overqualification, job satisfaction, somatization and job stress of MNC executives, *Journal of the Indian Academy of Applied Psychology*, Vol. 35, No. 2: 283-289.

- Berk, U., Kahya, M., Kuzu, B. ve Bayramlık, H. (2015). Effect of laborers' overqualification perception on job satisfaction and organizational commitment: An empirical study on health sector in Turkey. *Journal of International Health Sciences and Management*, Volume: 1, Issue.1: 60-73.
- Biçkes, D.M., Yılmaz, C., Demirtaş, Ö. ve Uğur, A. (2014). Duygusal emek ile iş tatmini arasındaki ilişkide psikolojik sermayenin aracılık rolü: Bir alan çalışması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(2): 97- 121.
- Blenegen, M. A. (1993). Nurses' job satisfaction: a meta-analysis of related variables. *Nursing Research*, Jan-Feb, 42(1): 36-41.
- Brynin, M., Lichtwardt, B. ve Longhi, S. (2006). *Overqualification: major or minor mismatch?*. ISER Working Paper 2006-17. Colchester: University of Essex,
- Brynin, M. ve Longhi, S. (2009). Overqualification: Major or minor mismatch?. *Economics of Education Review* 28: 114–121.
- Büchel, F. (2002). The effects of overeducation on productivity in Germany: the firms' viewpoint, *Economics of Education Review* 21: 263–275.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. ve Segerstrom, S. C. (2010). Optimism. *Clin Psychol Review* 30(7): 879–889.
- Carver, C. S. ve Scheier, M. S. (2002). *Optimism*. (Edt: C. R. Snyder & S. J. Lopez). Handbook of Positive Psychology, Oxford University Press, Oxford, United Kingdom: 231– 243.
- Carver, C. S. ve Scheier, M. F. (1998). *On the self regulation of behaviour*. New York Cambridge University Press.
- Cassidy, T. ve Wright, L. (2008). Graduate employment status and health: A longitudinal analysis of transition from student. *Social Psychology and Education*, 11: 181-191.
- Chang, C. M., L. S. Chen, H. Y. Lin ve Huang, H. C. (2013). The Relationship between psychological capital and job satisfaction of university physical education teachers in Taiwan: Job stress and job burnout as mediators. Energy Education Science and Technology, Part B. *Social and Educational Studies*, 5(3): 1-9.
- Cheney, P.H. ve Scarpello, V. (1985). Job satisfaction and information systems research. *Journal of Management Information Systems*, Vol. 2, No. 3: 21-36.
- Chuba, B. (2016). *Perception of job satisfaction and over qualification among African immigrants in Alberta, Canada*, Walden Dissertations and Doctoral Studies, Wlادن University, Canada.
- Curtis, H.E. (2012). *Measuring and predicting overqualification from 1972-2010 : a secondary analysis of the pooled general social survey*. Electronic Theses and Dissertations. Paper 305.

Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimeserliğin Aracı Rolü: İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma

- Çavuş, M .F. ve Gökçen, A. (2015). Psychological capital: definition, components and effects. *BJESBS*, 5(3): 244-255.
- Çetin, F. ve Basım, H. N. (2011). Psikolojik dayanıklılığın iş tatmini ve örgütsel bağlılık tutumlarındaki rolü. "İŞ, GÜÇ" *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(3): 79-94.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2012). Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve Lisrel uygulamaları. Ankara: Pegem Akademi.
- Edwards, J. R. (1991). Person-job fit: A conceptual integration, literature review, and methodological critique. In C. L. Cooper & I. T. Robertson (Eds.), *International review of industrial and organizational psychology*, Vol. 6: 283-357. Oxford, England: John Wiley & Sons.
- Erdogan, B., Bauer, T.N., Karaeminogullari A. (2017). *Overqualification in the workplace*. Oxford University Press USA.
- Erdogan, B., Bauer, T. N., Peiró, J. ve Truxillo, D. M. (2011). Overqualification theory, research, and practice: Things that matter. *Industrial and Organizational Psychology*, 4(2): 260-267.
- Erdogan, B. ve Bauer, T. N. (2009). Perceived overqualification and its outcomes: The moderating role of empowerment. *Journal of Applied Psychology*, 94(2): 557-565.
- Erkuş, A. ve Fındıklı, M. (2013). Psikolojik sermayenin iş tatmini, iş performansı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisine yönelik bir araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 42(2): 302-318.
- Farooq, S., Javid, A., Ahmed, U. ve Khan, M. J. (2009). Educational and qualificational mismatches: Non-monetary consequences in Pakistan. *European Journal of Social Sciences*, 9: 275-291.
- Feather, N.T. ve O'Brien, O.E. (1986a). A longitudinal analysis of the effects of employment, different patterns of employment, and unemployment of school leavers. *British Journal of Psychology*, 77: 459-479.
- Feather, N. T. ve O'Brien, G. E. (1986b). A longitudinal study of the effects of employment and unemployment on school-leavers. *Journal of Occupational Psychology*, 59: 121-144.
- Feldman, D. C. (1996). The nature, antecedents and consequences of underemployment. *Journal of Management*, 22: 385-407.
- Felton, B. J. (1987). Cohort variation in happiness: Some hypotheses and exploratory analyses. *International Journal of Aging and Human Development*, 25: 27-42.
- Fine, S. ve Nevo, B. (2011). Overqualified job applicants: We still need predictive models. *Industrial and Organizational Psychology: Perspectives on Science and Practice*, 4: 240-242.
- Fine, S. ve Nevo, B. (2008). Too smart for their own good? A study of perceived cognitive overqualification in the work force. *The International Journal of Human Resource Management*, 19(2): 346-355.

- Görg, H. ve Strobl, E. (2003). The incidence of visible underemployment: Evidence for Trinidad and Tobago. *Journal of Development Studies*, 39: 81–100.
- Green, F. ve McIntosh, S. (2007). Is there a genuine under-utilization of skills amongst the overqualified?. *Applied Economics*, 39(4): 427-439.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri felsefe-yöntem-analiz* Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Hair, J. F. J., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis*. Seventh Edition Prentice Hall.
- Hefferon, K. ve Boniwell, I. (2014). *Pozitif psikoloji; kuram, uygulama ve araştırmalar*. Nobel Yayınları, Ankara. (Çev. Tayfun Doğan)
- Hmieleski, K.M. ve Carr, J.C. (2008). The relationship between entrepreneur psychological capital and new venture performance. *Frontiers of Entrepreneurship Res.*38(1):1-15.
- Hoppock, R. (1935). *Job Satisfaction*, Harper, New York, NY.
- Hoskins, T.E. (2003). *The effects of perceived overqualification on job satisfaction, organizational commitment, and turnover: A study of AFIT graduates*. Master Thesis, USAF Department Of The Air Force Air University, Air Force Institute of Technology.
- Janse, S. (2015). *The effect of perceived overqualification on job crafting and the moderating role of personal resources*. Master Thesis, Tilburg University, Faculty of Social and Behavioral Sciences, Human Resource Studies.
- Janson, P. ve Martin, J. M. (1982). Job satisfaction and age: A test of two views. *Social Forces*, 60: 1089-1102.
- Johnson, G. J. ve Johnson, W. R. (2000a). Perceived overqualification, positive and negative affectivity, and satisfaction with work. *Journal of Social Behavior ve Personality*, 15(2): 167-184.
- Johnson, G. J. ve Johnson, W. R. (2000b). Perceived overqualification and dimensions of job satisfaction: A longitudinal analysis. *The Journal of Psychology*, 134(5): 537-555.
- Johnson, G. J. ve Johnson, W. R. (1997). Perceived overqualification, emotional support, and health. *Journal of Applied Social Psychology*, 27: 1906–1918.
- Johnson, G. J. ve Johnson, W. R. (1996). Perceived overqualification and psychological well-being. *The Journal of Social Psychology*, 136(4): 435-445.
- Johnson, W. R., Morrow, P. C. ve Johnson, G. J. (2002). An evaluation of a perceived overqualification scale across work settings. *Journal of Psychology*, 136: 425– 441.
- Kalleberg, A. L. ve Loscocco, K. A. (1983). Aging, values, and rewards: Explaining age differences in job satisfaction. *American Sociological Review*, 48: 78-90.

*Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimsizliğin Aracı Rolü:
İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma*

- Kayalık, A. (2017). *Üstün niteliklilik algısının mental iyi oluş üzerindeki etkisi ve duygusal yeteneğin aracılık rolü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Keleş, N. H. (2011). Positive psychological capital: Definition, components and their effects on organizational management. *Journal of Organization and Management Sciences*, 2011;3(2): 343-350.
- Khan, L. J. ve Morrow, P. C. (1991). Objective and subjective underemployment relationships to job satisfaction. *Journal of Business Research*, 22: 211–218.
- Kristof-Brown, A.L., Zimmerman, R.D. ve Johnson, E. C. (2005). Consequences of individuals' fit at work: a meta-analysis of person–job, person–organization, person–group, and person–supervisor fit. *Personnel Psychology*, 58(2): 281-342.
- Lobene, E. ve Meade, A.W. (2010). Perceived overqualification: An exploration of outcomes. 25. *Annual Meeting of The Society for Industrial and Organizational Psychology*, Atlanta, GA.
- Lobene, E., Meade, A.W. ve Pond, S.B. (2015). Perceived Overqualification: A Multi-Source Investigation of Psychological Predisposition and Contextual Triggers. *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 0(0): 1-27.
- Lounsbury, J. W., Loveland, J. M., Sundstrom, E. D., Gibson, L. W., Drost, A. W. ve Hamrick, F. L. (2003). An investigation of personality traits in relation to career satisfaction. *Journal of Career Assessment*, 11(3): 287–307.
- Luksyte, A., Spitzmueller, C. ve Maynard D.C. (2011). Why do overqualified incumbents deviate? examining multiple mediators. *Journal of Occupational Health Psychology*, 16(3): 279- 285.
- Luksyte, A. ve Spitzmueller, C. (2015). When are overqualified employees creative? It depends on contextual factors. *Journal of Organizational Behavior*, 0(0): 1-19.
- Luthans, F., Norman, S.M., Avolio, B.J. ve Avey, J.B. (2008). The mediating role of psychological capital in the supportive organizational climate employee performance relationship. *Journal of Organizational Behavior*, 29(2): 219-238.
- Luthans, F., Avolio, B.J., Avey, J.B. ve Norman, S.M. (2007). Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction. *Personnel Psychology*, 60: 541-572.
- Mäkikangas, A., Kinnunen, U. ve Feldt, T. (2004). Self-esteem, dispositional optimism, and health: Evidence from cross-lagged data on employees. *Journal of Research in Personality*, 38: 556-575.

- Maltarich, M. A., Reilly, G. ve Nyberg, A. J. (2011). Objective and subjective overqualification: distinctions, relationships, and a place for each in the literature. *Industrial and Organizational Psychology: Perspectives on Science and Practice*, 4: 236–239.
- Maynard, D.C., Joseph, T.A. ve Maynard, A.M. (2006). Underemployment, job attitude and turnover intentions. *Journal of Organizational Behavior*, 27: 509-536.
- Maynard, D.C. ve Parfyonova, N. M. (2013). Perceived overqualification and withdrawal behaviours: Examining the roles of job attitudes and work values. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 86: 435–455.
- McKee-Ryan, F.M. ve Harvey, J. (2011). I have a job, but . . .”: A review of underemployment. *Journal of Management*, Volume: 37 issue: 4: 962-996.
- Mutlu, P. (2013). *The effect of perceived external prestige on the relationship between perceived overqualification and both organizational commitment and turnover intention*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ocak, M., Güler, M. ve Basım, H.N. (2016). Psikolojik sermayenin örgütsel bağlılık ve iş tatmini tutumları üzerine etkisi: Bosnalı öğretmenler üzerine bir araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1): 113-130.
- Özdevecioğlu, M., Harmancı, Y.K. ve Dedeoğlu, T. (2015). The effect of perceived overqualification on employee performance: the mediating role of neuroticism. 20. *IAMB Conference*, 21-22 October 2015, İstanbul, Turkey
- Peterson, C. (2006). *A primer in positive psychology*. New York : Oxford University Press
- Peterson, S. J., Luthans, F., Avolio, B.J., Walumbwa F. O. ve Zhang, Z. (2011). Psychological capital and employee performance: A latent growth modeling approach. *Personnel Psychology*, 64(2): 427-450.
- Reed, G.M., Kennedy, M. E., Taylo, S.E., Wang, H. Y. J ve Visscher, B.R. (1994). Realistic acceptance: as a predictor of decreased survival time in gay men with AIDS. *Health Psychology* 13: 299-307.
- Reingold, J. (2009). *The new jobless*. *Fortune Magazine Retrieved from*, http://money.cnn.com/2009/02/02/news/economy/jobless_complete.fortune, (Erişim Tarihi: 08 Eylül 2017).
- Roh, Y. H., Chang, J. Y., Kim, M. U., Nam, S. K. (2014). The effects of income and skill utilization on the underemployed’s self-esteem, mental health, and life satisfaction. *Journal of Employment Counseling*, 51: 125–141.
- Rose, S. J. (2017). *Mismatch: How many workers with a bachelor’s degree are overqualified for their jobs?*. Research Report, Urban Institute

*Algılanan Aşırı Niteliklilik ve İş Tatmini İlişkisinde İyimserliğin Aracı Rolü:
İstifa Eden veya Erken Emekli Olan Subaylar Üzerine Bir Araştırma*

- Scheier, M. F. ve Carver, C. S. (2009). Optimism. In S. Lopez Ed. *Encyclopedia of positive psychology*: 656-663. Chishester : Blackwell Publishing Ltd.
- Scheier, M. F. ve Carver, C. S. (1993). On the power of positive thinking: The benefits of being optimistic. *Current Directions in Psychological Science*, 2: 26-30.
- Scheier, M. F. ve Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: Theoretical overview and empirical update, *Cognitive Therapy and Res.* 16(2):201-228.
- Scheier, M. F. ve Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4: 219-247.
- Seegerstrom, S. C. (2007). Optimism and resources: effects on each other and on health over 10 years. *Journal of Research in Personality*, 41: 772-786.
- Seligman, M. (1998). *Learned optimism: how to change your mind and your life*. New York: Free Press.
- Schreiber, J., B., Stage, F., K., King, J., Nora, A. ve Barlow, E., A. (2006). Reporting structural equation modeling and confirmatory factor analysis results: a review. *The Journal of Educational Research*, 99(6): 323-338.
- Snyder, C. R., C. Harris, J. R. Anderson, S. A., Holleran, Irving, L. M., Sigmon, S. T., Yoshinobu, L., Gibb, J., Langelle, C. ve Harney, P. (1991). The will and the ways: Development and validation of an individual differences measure of hope. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(4): 570-585.
- Sobel, M.E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models, Ed. Leinhardt, *Sociological Methodology*: 290-312. Washington DC: American Sociological Association.
- Spector, R.E. (1997). *Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes, and Consequences*, London, Sage.
- Sümer, N. (2000). Yapısal eşitlik modelleri. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6): 49-74.
- Tabachnick, B. ve Fidell, L. (2012). *Using multivariate statics* (Pearson, USA).
- Tösten, R. ve Özgan H. (2014). Pozitif psikolojik sermaye ölçeği: geçerlik ve güvenilirlik çalışması, *EKEV Akademi Dergisi* Yıl: 18 Sayı: 59: 429-442.
- Ucar, Z. (2015). Kontrol Algısı-Psikolojik Sahiplenme İlişkisi Üzerinde Algılanan Aşırı Vasıflılığın Düzenleyicilik Etkisi. *International Journal of Applied Business and Management Studies*, 1(1): 40-58.
- Ulukök, E., Akın, A., Gökdeniz, İ. (2017). Algılanan fazla niteliklilik, iş adanmışlık ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin incelenmesi: bankacılık sektöründe bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi* Cilt: 10 Sayı: 54: 53-61.
- Ünsal Akbıyık, B. Ü. (2016a). Otelcilik sektöründe algılanan aşırı nitelikliliğin görev performansına etkisi: alternatif iş fırsatlarının biçimlendirici değişken rolü. *Journal of Tourism Theory and Research*, 2(1): 19-29.

- Ünsal Akbıyık, B.Ü. (2016b), Algılanan aşırı nitelikliliğin iş performansına etkisi: örgütsel desteğin biçimlendirici değişken rolü. *Journal of International Social Research*, Vol. 9 Issue 42: 1712-1720.
- Vaisey, S. (2006). Education and its discontents: overqualification in America, 1972–2002. *Social Forces*, 85: 835– 864.
- Vecchio, R. P. ve Boatwright, K. J. (2002). Preferences for idealized styles of supervision. *Leadership Quarterly*, 13: 327–342.
- Verhaest, D. ve Omey, E. (2006). The impact of overeducation and its measurement. *Social Indicators Research*, 77: 419-448.
- Vroom, V. H. (1964). Ego involvement, job satisfaction, and job performance. *Personnel Psychology*, 1964: 159-177.
- Wassermann, M., Fujishiro, K. ve Hoppe, A. (2017). The effect of perceived overqualification on job satisfaction and career satisfaction among immigrants: Does host national identity matter?. *International Journal of Intercultural Relations* 61: 77–87.
- Weaver, C. N. (1980). Job satisfaction in the United States in the 1970s. *Journal of Applied Psychology*, 65: 364-367.
- Wu, C., Luksyte, A. ve Parker, S.K. (2015). Overqualification and subjective well-being at work: the moderating role of job autonomy and culture, *Social Indicators Research*, Volume 121, I 3: 917–937.
- Yıldız, B. Özdemir, F., Habib, E. ve Çakı, N. (2017). Aşırı nitelikliliğin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde kolektif şükranın moderator etkisi. *Örgütsel Davranış Araştırmaları Dergisi*, Cilt / Vol.: 2, Sayı / Is.: 2: 40-61
- Youssef, C. M. ve Luthans, F. (2007). Positive organizational behavior in the workplace: The impact of hope, optimism, and resilience. *Journal of Management*, 33(5): 774-800.
- Zvonkovic, A.M. (1988). Underemployment: Individual and marital adjustment to income loss. *Lifestyles: Family and Economic Issues*, 9: 161-178.

Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi*

Hülya ÇAĞIRAN KENDİRLİ**
Selçuk KENDİRLİ***
Yasemin AYDIN****

Alınış Tarihi: 26 Haziran 2018

Kabul Tarihi: 29 Kasım 2018

Öz: Bu çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren Katılım Bankaları ve Ticari Bankalar analiz edilmiştir. Bankaların kriz öncesi dönemi (2005-2008), kriz dönemi (2008-2011) ve kriz sonrası dönemi (2011-2015) verileri kullanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamına toplam 13 banka (3 Katılım Bankası, 10 Ticari Banka) alınmıştır. Bankaların mali performansları dönem dönem değerlendirilmiştir. Bu dönem içerisinde varlığı görülen Bank Asya faaliyetlerinin sonlandırılmasından dolayı değerlendirilme dışında bırakılmıştır. Analizde kullanılan mali veriler Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), Türkiye Bankalar Birliği (TBB), Türkiye Katılım bankaları Birliği (TKBB) ve ilgili internet sitelerinden alınmıştır. Bankaların performansı çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSİS yöntemiyle ölçülmüştür.

Çalışma sonucunda Türkiye’nin diğer ülkelere bakılarak beklenenden daha iyi performans gösterdiği bunun nedeninin de 2001 krizinde yaşanan olumsuzluklardan sonra önlemlerini almış olmasıdır. Bankalara bakılacak olursa küresel kriz öncesinde ve küresel kriz sonrasında ticari bankaların mali performansları başarılı olurken, küresel kriz döneminde katılım bankalarının performanslarının iyi olduğu gözlemlenmiştir. Kriz öncesinde ya da kriz sonrasında ticari bankaları ilk sıralarda görünürken, kriz yılında (2008) katılım bankalarının daha iyi performans gösterdiği, mali değerleri bakımından daha karlı olduğu göze çarpmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Performans, Ticari Bankalar, Katılım Bankaları, TOPSİS

Financial Performance Analysis of Participation Banks and Commercial Banks with TOPSIS Method within the Framework of the Global Crisis

Abstract: In this study, Participation Banks and Commercial Banks were analyzed which ones are operating in Turkey. Analyzes were made using data belongs the pre-crisis period (2005-2008), crisis period (2008-2011) and post-crisis period (2011-2015) of the banks. A total of 13 banks (3 Participation Banks, 10 Commercial Banks) were included in the study. The financial performance of the banks was evaluated periodically. Bank Asya, which had been in existence during this period, was excluded from the evaluation due to the termination of its activities. The financial data used in the analysis were obtained from Banking Regulation and Supervision Agency (BDDK), Turkish Banking Association (TBB), Turkey Participation Banks Association (TKBB) and related internet sites. Banks' performance is measured by the TOPSIS method, which is a multi-criteria decision-making method.

As a result of the study, Turkey has been performing better than expected from other countries because of the precautions after the negativities in 2001 crisis. It is observed that the performances of the participation banks in the global crisis period are good when the financial performance of the commercial banks is successful before the global crisis and after the global crisis. Before and after the crisis, commercial banks seemed to be in the first place, but in the crisis period (2008), the participation banks are performing better and are more profitable in terms of their financial value.

Keywords: Financial Performance, Commercial Banks, Participation Banks, TOPSIS

** Dr. Öğr Üyesi, Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

*** Doç. Dr. Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü

**** Hitit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Öğrencisi

I.Giriş

Mali sistem ve bununla ilgili yapıyı oluşturan bankalar, halkın paralarını kullanmasında aracı olan kuruluşlardır. Milattan Önce (M.Ö.) 3500 yıllarına kadar gitmektedir. Türkiye’de bankacılığa ticari açıdan bakıldığında, tarihteki ilk bankaların tapınaklar, bankacılarında din adamları olduğu söylenmektedir. Bunun nedeni de halkın paralarını güvenli yerde tutmak için tapınaklara emanet etmesi ve din adamlarının bu paraları borç vererek işi ticarete dökmesiyle oluşmuştur. Böylece zamanla ilerleyen ticaret bankacılığının oluşmasına neden olmuştur.

Katılım bankacılığına bakıldığında, işin faiz kısmında bulunmak istemeyen halkın isteklerini karşılama için kurulan bankalardır. M.Ö. 2123-2081 kadar dayanır ve faizsiz bankacılık olarak da adlandırılır. Kar ve kiraya dayalı işleyen bankacılık yöntemi faiz içermediği için tercih edilmiş ve islami kesime hitaben ortaya çıkmıştır. Günümüzde işleyişte olan bankalara bakılacak olursa, Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans, Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım olmak üzere 5 banka bulunmaktadır.

2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) taşınmaz mal piyasasında (özellikle konut) büyük bir düşüş yaşanmıştır. Sadece düşük gelirli ailelerin iflas ettiği düşünülmüş fakat bütün ABD mali sisteminde etki oluşturan bu kriz sonucunda yatırım bankalarından Bear Stearns iflas etmiştir. Bunun sebebi elinde yüksek riskli konut kredisi bulundurması olmuştur. Peşinden Lehman Brothers ve Merrill Lynch iflas etmiştir. Krizi durdurmak için ABD Kongresi 700 milyar dolarlık kurtarma paketini onaylamıştır. 2008 krizinde Türkiye diğer ülkelere göre az etkilenmiştir. Bunun nedeni olarak da 2001 krizinde yaşadığı olumsuzluklardan sonra aldığı önlemler olmuştur.

1990’dan beri pek çok finansal kriz meydana gelmiştir. Bunlar 1994 yıllarında Meksika’da “Tekila” krizi, 1997 yılında Güneydoğu Asya’da, 1998 yılında Rusya’da, 2000-2001 yılında Türkiye’de olmak üzere çok sayıda finansal kriz yaşanmıştır. En son 2008 Eylül’de ABD’de küresel kriz yaşanmıştır (Korkmaz ve Tay, 2010). 2008 ekonomik krizinin çıkış sebebi, konut kredilendirmelerinden kaynaklandığı için, kriz genel olarak mortgage krizi olarak da ifade edilebilmektedir.

2008 Krizi, yaklaşık 2003 yılında ABD’de mortgage sektöründe meydana gelen aksaklıklarla kendini göstermiştir. Bu tarihlerde kredibilitesi düşük olan kişilere mortgage kredisinin verilmesi ve bu kredilerin geri dönüş riskinin olması ile ABD sallantılı bir mali yapıya maruz kalmıştır. Gelir düzeyi yüksek olmayan kişiler değişken faizli kredileri kullanmışlardır. 2006-2007 senelerinde faiz oranlarının Merkez Bankası tarafından arttırılması piyasada durgunluğa neden olmuştur. Kira gelirleri, konutlara belirlenen satış bedelinin piyasadaki değerinin altında kalmıştır. Gelir düzeyi yüksek olmayan kişiler aldıkları konut kredisi taksitlerini ödeyememişlerdir (Erdem, 2010: 149).

Bu dönemde konut kredilerinin özellikle sabit olmayan faizli krediler başta olmak üzere geri dönüşü zorlaşmıştır. İhraç edilen menkul kıymetlerin bu kredilerin geri dönüşüne bağlı olması ve bu dönüşün de gerçekleşmemesi, ihraç edilen menkul kıymetlerin fiyatlandırılmasında sıkıntıya sebep olmuştur. Yatırımcılar riski fazla olmayan hazine kâğıtlarını tercih etmeye başlamışlardır. Finansal kuruluşlar para akışını sağlamada sıkıntı yaşamaya başlamışlardır. Kısa vadeli likidite ihtiyaçlarını karşılamada varlığa dayalı menkul kıymetler güvence olarak sunulamamıştır. Bu durum finansal kuruluşları iflas riski ile karşı karşıya bırakmıştır (Özdemir, 2012: 32).

Ownit Mortgage Solutions firması 2006 yılının Mart ayında İpotek kredilerinin geri ödemelerindeki gecikmelerin yaşanması, geri dönüş kayıplarındaki yüzdelerdeki artışlarla iflas ettiğini açıklamıştır. 2007 tarihinde Bear Sterns'a ait ipotek kredilerine yönelik olarak menkul değerlere yatırım yapan iki koruma fonunun da iflasın eşiğinde olduğuna dair söylentiler çıkmıştır. Mody's in 10 Temmuzda ipotek bonolarının derecelerinin azalttığını açıklaması ve diğer derece kuruluşlarının da Mody's gibi açıklamalar yapması Dünya Finans Piyasasının dikkatini bu yöne çekmiştir. Tüm bu gelişmelerden sonra ABD ipotek kredisi şirketi Countrywide Financial Corporation'ın da karında düşüş olduğunu açıklamıştır. ABD'de konut satışlarının eskiye oranla %6,6 düşüş olduğu görülmüştür (Kaya, 2013: 22).

Yatırımcıların riske girmeden kar sağlama isteği ile buna bağlı olarak fazla maliyetli olmayan kredileri kişilere vermesi dengesiz bir şekilde kredi genişlemesine neden olmuştur. Ayrıca borçlanma artmış ve mali sistemde kontrolsüzlüğe sebep olmuştur. ABD de 2008 krizi bu nedenlerle büyümeye başlamıştır (Taşar, 2010: 18).

Konut kredilerinde yaşanan sıkıntılar ABD konut piyasasında para akışının sağlanamamasına sebep olmuş ve bu likidite probleminden dünyanın büyük yatırım bankalarından biri olan Lehman Brothers da etkilenmiştir. Bu bankanın 2008 yılının Eylül ayında iflas ettiğini açıklamasıyla kriz patlak vermiş ve bu durum gelişmiş ülkelerin borsalarında düşüşe sebep olmuş hatta bazı ülkelerde borsa durma noktasına gelmiştir (Erdem, 2010: 149). Lehman Brothers'ın iflası ile finansal piyasalarda güvensizlik başladı (Acar, 2012: 185).

2008 Krizi kredi kriziyle başlamış para akışının sağlanamaması kriziyle devam etmiş ve son olarak güven krizine dönüşmüştür. Bu kriz sadece ABD'yi değil gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkeyi etkilemiş birçok mali kuruluş iflas riski ile karşı karşıya kalmıştır. Kısaca 2008 Küresel Kriz dünya ekonomilerini önemli ölçüde etkilemiştir (Kaya, 2013: 131).

II. Literatür Araştırması

Eleren ve Karagül (2008), çalışmada 1986-2006 yılları arasında performans düzeyi belirli ağırlıklar dikkate alınarak tüm kriterlerin değerlendirilmesi için ÇKKV yöntemlerinden TOPSİS kullanılmıştır. 7 ayrı

Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi

makro değişken (Büyüme Oranı, Cari İşlemler Açığı/GSMH, Bütçe Dengesi/GSMH, TÜFE (Tüketici Fiyatları Endeksi), Kamu Borç Faiz Oranı ve İşsizlik Oranları) kullanılmıştır. Bu çalışmanın amacı, ülkelerin iktisadi anlamda hangi yılda başarılı olduğunun tespit edilmesidir. Sonuca baktığımızda en iyi yıl 1986 iken, sırayla 1990, 1987 ve 1993 yılları takip etmiştir. En kötü yıllar, 1999, 2001, 2006 ve 2000 yılları olmuştur.

Akyüz, Bozdoğan ve Hantekin (2011), çalışmada İstanbul Menkul Kıymet Borsası (İMKB) 'nda işlem gören, seramik sektöründe faaliyetini sürdüren Anonim şirketin 10 yıllık finansal performans analizi ÇKKV yöntemlerinden biri olan TOPSİS yöntemiyle yapılmıştır. İşletmenin başarı elde ettiği yılların sıralanması ve bu sonucun bundan sonra yapılacak çalışmalarda bilimsel olarak katkı sağlaması amaçlanmıştır. İlk olarak TOPSİS açıklanmış, daha sonra finansal oranlar kullanılarak karar matrisleri yıllar bazında oluşturulmuştur. Yakınlık değerleri saptanmaya çalışılmış, yıllar bazında başarı sıralaması yapılmış ve finansal performansları değerlendirilmiştir. Sonuç olarak 2005 yılı en başarılı yıl olmuştur.

Baykara (2012) katılım bankalarının 2005-2011 yılları arasındaki etkinlik ve verimliliklerinin hesaplanması amaçlanmıştır. Bu hesaplama ÇKKV tekniklerinden biri olan TOPSİS yöntemi kullanılarak yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre aynı zaman sürecinde faaliyet gösteren bir katılım bankasının etkin çalışmadığı, bir başka katılım bankasının ise yatırımcılarına sunmuş olduğu yatırım araçlarının çeşitlendirilmesi ile doğru orantılı olarak verimliliğinin de arttığı gözlenmiştir.

Yayar ve Baykara (2012), bu çalışma 2005-2011 dönemlerinde katılım bankalarının çeşitli kriterlere göre kaynaklarını verimli ve etkin kullanılıp kullanılmaması açısından araştırılmasına yöneliktir. Verimlilik, eldeki kaynaklar ve elde edilen çıktının girdiye oranıyken, etkinlik ise mevcut hedefe ulaşma seviyesini göstermektedir. Bu araştırma ÇKKV yöntemlerinden olan TOPSİS yöntemiyle yapılmıştır. Yapılan araştırma sonucunda Albaraka Türk en etkin, Bank Asya ise en verimli banka olarak belirlenmiştir.

Ege, Topaloğlu ve Özyamanoğlu (2013), çalışmada BİST'de faaliyet gösteren 18 şirket ve bu şirketlerin mali tablolarındaki veriler kullanılarak ÇKKV yöntemlerinden biri olan TOPSİS ile değerlendirilmiştir. 2009-2011 dönemlerinde 9 kriter baz alınmıştır. Amaç firmaların finansal performans puanlarına ulaşmak ve bu puanlarla kurumsal yönetim notlarını karşılaştırmaktır. Analiz sonucunda finansal performans da belirlenen sıralamalar ile kurumsal yönetim notları endeksinde belirlenen sıralamalar pozitif yönde hareket etmediği, yönetim kalitelerinin finansal performansa yansımadağı gözlemlenmiştir.

Gökçalp (2014), bu çalışmanın amacı, küresel kriz öncesi (2005-2007) ve küresel kriz sonrası (2008-2013) dönemlerde katılım bankaları ve mevduat bankalarının karlılıkları arasında fark olup olmadığının incelenmesidir. Bu amaca ulaşmada kullanılan yöntem t-testi tekniğidir. Yapılan araştırmalar sonucunda

katılım bankaları karlılığında istatistiki olarak etki bulunurken, mevduat bankalarının karlılığında bulunmadığı görülmüştür. Sonuç olarak krizden daha az etkilenmek için aktif kalitesi, sermaye yapısı ve likidite oranları iyileştirilmelidir.

İşseveroğlu ve Sezer (2015), çalışmada 16 tane emeklilik ve hayat emeklilik şirketlerinin 2008-2012 dönem mali tabloları ÇKKV yöntemlerinden biri olan TOPSİS yöntemi kullanılarak analizi yapılmıştır. Öncelikle, finansal oranlar her bir şirket için ayrı ayrı belirlenmiş ve hesaplanmıştır. Daha sonra TOPSİS yöntemi kullanılarak hesaplanan performans skorlarına göre sıralanmıştır. Elde edilen sonuçlar karşılaştırılmış ve sonuç olarak emeklilik şirketlerinin performans olarak analiz boyunca değişmediği saptanmıştır.

Ozen, Yeşildağ, Soba (2015), bu çalışmada amaç, şirketlerin finansal performansını belirlemektir. ÇKKV yöntemlerinden biri olan TOPSİS yöntemi kullanılmıştır. Bununla beraber performans ve finansal oranlarla hisse senetlerinin borsa getirileri arasındaki ilişkiyi gözlemlemektir. Borsa İstanbul Gıda Endeksinde yer alan dört işletme ve bu işletmelerin 2000:4-2014:3 dönemlerine ait 20 finansal oran kullanılmıştır. Korelasyon analiziyle elde edilen sonuçlarda, TOPSİS performans skorları ile hisse senedi getirileri arasında ilişki olmadığı saptanmıştır. Finansal oranlar ve hisse senedi getirileri arasında ise dört işletmenin üçünde değişkenler arasında genel itibariyle ilişki gözlemlenmemiştir. Tek bir işletmede karlılık oranları ve piyasa getirileri arasında pozitif ilişki söz konusu olmuştur. Çalışma sonucunda hisse senedi fiyatlarının küçük işletmelerde dışsal faktörler tarafından ortaya çıkarılmıştır.

Sakarya, Yıldırım ve Akkuş (2015), yaptıkları çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören 14 enerji şirketinin analizini finansal tablolardan elde edilen verileri kullanılarak TOPSİS yöntemi yardımıyla analiz etmişlerdir. Finansal performans ölçümü için 10 adet oran ele alınmıştır. Kullanılan bilgiler, BİST'in ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'nun(KAP) resmi internet sitesinde yayınlanan mali tablolardan alınmıştır. Belirlenen oranlar ayrı ayrı her şirket için hesaplanmış ve hesaplanan oranlar TOPSİS yöntemi kullanılarak tek bir puana çevrilmiştir. 2010-2014 yılları olmak üzere 5 yılın finansal performans değerlemesinde elde edilen sonuçlara bakıldığında TUPRS her yılda başarılı olduğu ve bunu son yılda ilk sırada yer alarak gösterdiği görülmektedir.

Pehlivan (2016), bu çalışmada, katılım bankalarının tarihi gelişimleri, özellikleri, ortaya çıkış nedenleri, ekonomiye katkıları, Türkiye'deki mevcut durumu, bankacılık sektöründeki önemi ve mevduat bankaları ile karşılaştırılması ele alınmaktadır. 2006-2014 dönemlerinde bazı oranlar (kârlılık oranları, sermaye yeterlilik rasyosu ve gelir-gider oranları) ve bazı büyüklükler (aktif toplamı, özkaynaklar, toplanan fonlar, kullanılan fonlar, net kâr, personel ve şube sayısı) kullanılarak değerlendirme yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda katılım bankalarının giderek artan bir öneme sahip olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Dinçer, Hacıoğlu ve Yüksel (2017) yapmış oldukları çalışmada Türk bankacılık sektörüne kriz etkilerinin azaltılmasına yönelik getirilebilecek çözüm

Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi

önerilerini, TOPSIS yöntemi ile analiz etmiştir. Çalışmada, Türk bankalarına finansal krizlerin etkilerini en aza indirmeye yönelik stratejileri, bulanık ANP ve bulanık TOPSIS yöntemlerini kullanarak değerlendirmeyi amaçlamıştır. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre, sermaye enjeksiyonu en önemli strateji olarak ortaya çıkarken, faiz oranını düşürme stratejisinin en önemi ortaya çıkmıştır. Buna ek olarak, finansal kriz sırasında stratejik hedeflere ulaşılması bakımından özel bankaların Türkiye'nin en başarılı bankacılık grubu olduğu tespit edilmiştir. Öte yandan, devlete ait bankalar bu konsept ile ilgili en düşük dereceye sahiptir.

Aras ve diğerleri (2017) çalışmalarında Garanti Bankasının sürdürülebilir performans etkinliğini ölçmek için TOPSIS yöntemini kullanmışlardır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, Garanti Bankasının sürdürülebilirlik performansının arttığını tespit etmişlerdir.

Wankea, Hassan ve Gavião (2017) çalışmalarında 88 ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) bankasının 2010-2013 verilerini kullanarak TOPSIS yöntemi ile performans değerlemesi yapmışlardır. Yapılan çalışmada, İslami ilkelerin bankacılık verimliliğindeki rolünü ortaya koymaya çalışmışlardır.

Mehir ve diğerleri (2017) yaptıkları çalışmada Hindistan'da faaliyet gösteren bankaların performansını ölçmek için TOPSIS yöntemi kullanmışlardır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, Hindistan bağlamında, özel sektör bankalarının kamu sektörü bankalarından önemli ölçüde daha iyi performans gösterdiğini ve TOPSIS analizinden belirlenen tüm üst düzey bankaların özel sektör bankaları olduğu anlaşılmıştır.

Aras, Tezcan ve Kutlu Furtuna (2018) çalışmalarında seçilen 4 Türk mevduat bankasında 2012-2014 yılları verilerini kullanarak TOPSIS yöntemi ile performans analizi yapmışlardır. Yapılan çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, bankaların iyileştirme çalışmaları, performanslarına doğrudan etki etmiştir.

Wankea, Kalam ve Emrouznejad (2018) yaptıkları çalışmada, 2010-2014 yılları arasında BRICS ülkelerinde (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) bankacılık sektörünün verimlilik düzeylerini, iki aşamalı bulanık bir yaklaşımı kullanarak analiz etmişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre, bankacılık sektöründeki verimliliğin ülke brüt tasarrufları ve GINI endeks oranı ile pozitif olarak ilişkili olduğun, ancak nispeten yüksek enflasyon oranları ile negatif ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Shuvashish ve Arindam (2018) yaptıkları çalışmada, 2000-2003 yılları arasında Bangladeş'te seçilmiş belirli bankaların finansal performansını TOPSIS'in yardımıyla analiz etmişlerdir. Çalışma kapsamında on dokuz banka seçilmiş ve elde edilen verilerin ağırlıkları Shannon entropi yönteminin yardımıyla hesaplanmıştır. Seçilmiş bankaların kompozit endeks değerleri, TOPSIS bazında belirlenmiş olup, yabancı ticari bankaların karlılık, verimlilik, dayanıklılık ve sağlamlık, büyüklük ve büyüme ve aktif kalite pozisyonları, diğer

bankalara göre daha öncelikli sıralarda olduğu sonucuna varılmıştır. Özel ticari bankalar, devlete ait ticari bankalarından daha iyidir.

Anyaeche ve Ighravwe (2018) yaptıkları çalışmada, Nijerya’da faaliyet gösteren bankaların hizmet kalitesine göre performans değerlemesini TOPSIS yöntemi ile gerçekleştirmişlerdir. Elde edilen TOPSIS sonuçları Banka A’yı en iyi banka olarak belirlemiştir. Ayrıca elde edilen sonuçlar, iki ATM’li bankaların ikiden fazla ATM’ye sahip bankalardan daha yüksek sıralarda yer aldıklarını ortaya koymuştur.

III. Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Analizi

Yukarıda yazılan konular hakkında verilen genel bilgilerden sonra uygulama kısmı bu bölümde yapılacaktır. Öncelikle uygulamanın amacının neler olduğu belirtilmiştir. Kullanılan TOPSIS yöntemi hakkında bilgilendirme yapılmıştır. Bu yöntemde kullanılan bankalar ve rasyolar tablolar halinde gösterilecektir. Uygulanan yöntemin bankaların mali performansı üzerindeki etkilerine ulaşılabilecektir. Ulaşılan sonuç neticesinde 3 döneme ayrılarak hem bankaları kendi içlerinde hem de birbirleri arasında sıralamalarına yer verilecektir.

A. Araştırmanın Amacı

Çalışmada katılım ve mevduat bankalarının küresel kriz öncesinde, küresel kriz döneminde ve küresel kriz sonrasında mali performanslarının analizinin yapılması amaçlanmıştır. Bu analizin yapılabilmesi için TOPSIS yönteminden faydalanılmıştır. Çalışma kapsamında ilk etapta bankalarda kullanılacak rasyolar belirlenmiştir. Elde edilen finansal rasyolar kullanılarak ÇKVV’den TOPSIS yöntemi kullanılarak krizin bankalara nasıl yansıdığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Analiz kapsamında kriz öncesi kriz anı ve kriz sonrası ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Çalışmadan elde edilene verilere göre bankaların verimlilik sıralaması belirlenmeye çalışılmıştır.

B. TOPSIS Yöntemi Tanımı

TOPSIS yöntemini (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) Yoon ve Hwang 1980 yılında geliştirmiştir. TOPSIS alternatifler arasında en iyi seçimin yapılmasında ve karar verme sürecinde kullanılır (Yıldırım ve Önder, 2015:133-139). Bu yöntem alternatifler arasından pozitif ideal çözüme en yakın (PIS) ve negatif ideal çözüme en uzak (NIS) mesafelerde olması şartını taşır. Elde edilen kriterler hedefe ya da PIS’e en yakın olması istenmektedir (Şimşek, 2013: 40).

C. Uygulama

i. Uygulamada Kullanılan Veriler

Uygulamada kullanılacak sayısal veriler; ticari bankalar için TBB ve katılım bankaları için TKBB resmi sitelerinden alınarak uygulamaya dahil edilmiştir.

Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi

Çalışmada kullanılacak rasyoların seçimi aşamasında mevcut literatürde yer alan çalışmalarda dikkate alınarak TBB ve TKBB sitelerinde yayınlanan rasyolardan 28 tanesi kullanılmıştır. Bu rasyolar; Sermaye Yeterliliği (SY), Bilanço Yapısı (BY), Aktif Kalitesi (AK), Likidite (L), Karlılık(K) ve gelir gider yapısı (GGY) rasyolarıdır. Çalışmada kullanılmak için tespit edilen rasyo bilgileri tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Seçilmiş Finansal Rasyolar

Finansal Rasyolar	
Sermaye Yeterliliği	$\frac{\text{Özkaynaklar}}{((\text{Kredi} + \text{Piyasa} + \text{Oper. Riski İçin Gerekli Serm. Yükl.}) * 12.5) * 100}$
	$\frac{\text{Özkaynaklar}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{(\text{Özkaynaklar} - \text{Maddi Duran Varlıklar})}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{(\text{Özkaynaklar} - \text{Maddi Olmayan Duran Varlıklar})}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{Net Bilanço Pozisyonu}}{\text{Özkaynaklar}}$
	$\frac{(\text{Net Bilanço Pozisyonu} + \text{Net Nazım Hesap Pozisyonu})}{\text{Özkaynaklar}}$
Bilanço Yapısı	$\frac{\text{TP Aktifler}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{TP Pasifler}}{\text{Toplam Pasifler}}$
	$\frac{\text{YP Aktifler}}{\text{YP Pasifler}}$
	$\frac{\text{TP Mevduat-Fonlar}}{\text{Toplam Mevduat-Fonlar}}$
	$\frac{\text{TP Krediler ve Alacaklar}^*}{\text{Toplam Krediler ve Alacaklar}}$
	$\frac{\text{Toplam Mevduat-Fonlar}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{Alınan Krediler}}{\text{Toplam Aktifler}}$
Aktif Kalitesi	$\frac{\text{Toplam Krediler ve Alacaklar}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{Toplam Krediler ve Alacaklar}}{\text{Toplam Mevduat-Fonlar}}$
	$\frac{\text{Takipteki Krediler}}{\text{Toplam Krediler ve Alacaklar}}$
	$\frac{\text{Özel Karşılıklar}}{\text{Takipteki Krediler}}$
	$\frac{\text{Maddi Duran Varlıklar}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{Maddi Olmayan Duran Varlıklar}}{\text{Toplam Aktifler}}$
Likidite	$\frac{\text{Likit Aktifler}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{Likit Aktifler}}{\text{Kısa Vadeli Yükümlülükler}}$
	$\frac{\text{TP Likit Aktifler}}{\text{Toplam Aktifler}}$
Karlılık	$\frac{\text{Net Dönem Karı (Zararı)}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{Net Dönem Karı (Zararı)}}{\text{Özkaynaklar}}$
	$\frac{\text{Vergi Öncesi Kar}}{\text{Toplam Aktifler}}$
Gelir Gider Yapısı	$\frac{\text{Özel Karşılıklar Sonrası Net Faiz Geliri}}{\text{Toplam Aktifler}}$
	$\frac{\text{Özel Karşılıklar Sonrası Net Faiz Geliri}}{\text{Toplam Faaliyet Gelirleri}}$
	$\frac{\text{Faiz-Karpayı Dışı Gelirler (Net)}}{\text{Toplam Aktifler}}$

Atatürk Üniversitesi

Yapılan çalışmada 3’ü katılım, 10’u ticari banka olmak üzere 13 banka yukarıdaki rasyolarla analize dahil edilmiştir. Çalışmada küresel kriz öncesinde (2005-2006-2007), küresel kriz döneminde(2008-2009-2010) ve küresel kriz sonrasında(2011-2012-2013-2014) bankaların mali durumunu görmek için üç bölümde incelemesi yapılmıştır.

Tablo 2: Çalışma Kapsamına Dahil Olan Bankalar

ÇALIŞMADA KULLANILAN BANKALAR
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.
Türkiye Halk Bankası A.Ş.
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
Akbank T.A.Ş.
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
Türkiye İş Bankası A.Ş.
Denizbank A.Ş.
Finans Bank A.Ş.
HSBC Bank A.Ş.
Albaraka Türk A.Ş.
Kuveyt Türk A.Ş.
Türkiye Finans A.Ş.

Tablo 2’de çalışma kapsamında olan bankaların hangileri olduğu gösterilmiştir.

ii. Verilerin Modele Uygunluğu

Bütün veriler araştırılmış, bankalar ve rasyolar belirlenmiş, bu çerçevede belirlenen dönemler arasında TOPSİS yöntemi uygulanmıştır. Çıkan sonuçlar hem kamu bankaları ve ticari bankalar olarak ayrı ayrı, hem de kamu bankaları ve ticari bankalar olarak birlikte, küresel kriz öncesi dönem, küresel kriz dönemi ve küresel kriz sonrası dönem olarak üç ayrı dönemde değerlendirmesi yapılmıştır.

iii. Modelin Oluşturulması

Sıralama önceliği olarak model “ C_i^* ” değeri en yüksek olan alternatif alınmaktadır. Dolayısıyla “ C_i^* ” değerleri büyüklük sırasına göre dizilerek alternatiflerin performans sıraları belirlenmektedir.

Atatürk
Üniversitesi

Tablo 3: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması (2005)

BANKALAR	Si Pozitif İdeal	Si Negatif ideal	Ci	Rank 2005
Ziraat Bankası	0,049988222	0,054519069	0,521677182	4
Halk Bankası	0,060739769	0,041064103	0,403364844	13
Vakıf Bankası.	0,046911315	0,059619673	0,559646298	1
Akbank	0,047207202	0,05346567	0,531083189	2
TEB	0,054124277	0,050271557	0,481547539	7
Garanti Bankası	0,0528904	0,044945169	0,459394979	9
İş Bankası	0,050836364	0,049673345	0,494214395	5
Denizbank	0,05047524	0,047680965	0,485766182	6
Finans Bank	0,049264367	0,05496387	0,527341452	3
HSBC Bank	0,056784729	0,046771951	0,451655566	11
Albaraka Türk	0,05829278	0,048321041	0,453234305	10
Kuveyt Türk	0,062997718	0,042629518	0,403584524	12
Türkiye Finans	0,059043966	0,050486743	0,460936876	8

Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi

2005 yılı rasyoları dikkate alındığında, birinci sırada yer alan Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. (Türk Anonim Ortaklığı) likidite rasyolarına ilgili yıl itibariyle bakılacak olursa, diğer bankalara göre daha yüksek olduğu görülecektir. Bunu rakamlarla gösterecek olursak; L1=53,26 L2=223,4 L3= 34,4 olarak hesaplanmıştır. Rakamsal olarak bir diğer banka verilerine bakılacak olursa, L1=50,68 L2=83,44 L3=27,01 olarak hesaplanan likidite rasyoları Akbank A.Ş.'ye ait olup ikinci sırada yerini almıştır. Finans Bank A.Ş. üçüncü sıradadır. Likidite rasyoları L1=29,1 L2=69,93 L3=16,46 olarak bulunmuştur. Rakamsal olarak da görüldüğü gibi likidite rasyoları ne kadar yüksek olursa bankalarda o kadar üst sıralarda yer almaktadır. Elbette likidite rasyoları tek başına değerlendirilmemektedir. Genel değerlendirme yapılırken rasyolar ÇKKV yöntemlerinden biri olan TOPSİS ile hesaplandığında bütün hepsi birlikte değerlendirilmektedir.

Diğer bankaların aksine son sırada yer alan üç bankaya bakılacak olursa, Türkiye Halk Bankası A.Ş. düşük likidite rasyolarıyla on üçüncü sırada yer almaktadır. Peşinden Kuveyt Türk A.Ş. on ikinci sırada yerini alırken, on birinci sırada yerini alan diğer banka HSBC Bank A.Ş. olmuştur. Nedeni de sermaye yeterlilik rasyolarının düşük olmasıdır. İlgili yıl verileri yukarıda gösterilen tabloda rakamsal olarak görülebilir.

Bankaların hep birlikte değerlendirilmesinin yanı sıra, katılım bankalarını ve ticari bankaları kendi içlerinde yorumlanacak olursa; ticari bankalar zaten ilk üç sırada yer almış ve yukarıda belirtilen bütün yorumlar ve rakamsal ifadelerle açıklanmıştır. Katılım bankaları kendi arasında sıralanacak olursa; Türkiye Finans A.Ş. ilk sırada yer almaktadır. İkinci sırada yer alan Albaraka Türk A.Ş. ve üçüncü sırada Kuveyt Türk A.Ş. yer almıştır. Zaten uygulama aşamasında üç Katılım Bankası kullanılmıştır. Bunun nedeni Bank Asya A.Ş.'nin kapanması, diğer iki katılım bankasının yeni açılmasından dolayı verilerinin ilgili yıllarda olmamasıdır. Bu ifadeler rakamlarla örneklendirilecek olursa; ilk sırada yer alan Türkiye Finans karlılık rasyoları, K1=2,627 K2=30,93 K3=2,82, ikinci sırada yer alan Albaraka Türk karlılık rasyoları, K1=2,342 K2=25,28 K3=2,112 ve son sırada yer alan Kuveyt Türk A.Ş. karlılık rasyoları, K1=1,27 K2=13,98 K3= 1,27 şeklindedir.

*Atatürk
Üniversitesi*

Tablo 4: İdeal Çözümüne Göreli Yakınlığın Hesaplanması (2008)

BANKALAR	Si Pozitif İdeal	Si Negatif ideal	Ci	Rank 2008
Ziraat Bankası	0,054181013	0,040836498	0,429778657	7
Halk Bankası	0,055641113	0,036827929	0,398273065	12
Vakıf Bankası.	0,051241398	0,039596948	0,435905648	6
Akbank	0,051878227	0,037024256	0,416459187	10
TEB	0,051803391	0,038497986	0,426327781	8
Garanti Bankası	0,04769434	0,042450635	0,470915155	3
İş Bankası	0,051310535	0,042705977	0,454239108	5
Denizbank	0,04920749	0,044182725	0,47309801	2
Finans Bank	0,051113779	0,04370388	0,460925535	4
HSBC Bank	0,054547952	0,033272563	0,378870053	13
Albaraka Türk	0,040134634	0,052100262	0,564864973	1
Kuveyt Türk	0,056854551	0,037891334	0,399925903	11
Türkiye Finans	0,052646913	0,038096159	0,41982444	9

2008 yılında yani küresel kriz döneminde yapılan analiz sonucunda, faaliyette olan bütün bankalar krizden etkilenmesine rağmen katılım bankalarında bu etki minimuma inmiştir. İncelenecek olursa, ilk sırada Albaraka Türk A.Ş. yer almıştır. 2006'da on ikinci sırada yer alan Albaraka Türk, krizden önceki yıl yani 2007'de sağlam bir artış yakalayarak ikinci sıraya yükselmiş ve 2008'de krizi en hafif şekilde atlatan banka olmuştur. Bankanın Likidite rasyolarının yüksek olmasının kriz ortamında kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayabileceğinin göstergesi olmuştur. İkinci sırada yerini alan Denizbank A.Ş. krizden önce 2007 yılında on birinci sırada yer almış, kriz döneminde azalışa geçen diğer bankalara oranla krizden etkilenme yaşamamış ve yükselişe geçmiştir. Üçüncü sırada Garanti Bankası A.Ş. krizden önce 2007 yılında yine aynı sırada yer almış kriz döneminde hiçbir değişiklik yaşamamıştır.

İyi olan bankaların aksine krizden olumsuz etkilenen bankalara bakılacak olursa, HSBC Bank A.Ş. krizden en çok etkilenen banka olarak on üçüncü sırada yerini almıştır. Peşinden Türkiye Halk Bankası A.Ş. on ikinci sırada, Kuveyt Türk A.Ş. on birinci sırada bulunmaktadır.

Bankalar kendi aralarında sıralandığında, ticari bankalar içinde ilk sırada Denizbank A.Ş. yerini almıştır. Türkiye Garanti Bankası A.Ş. ikinci sırada yerini alırken, üçüncü Sıraya Finans Bank A.Ş. gelmiştir. Katılım bankaları içinde ilk sırayı Albaraka Türk A.Ş. almıştır. İkinci sırada Türkiye Finans A.Ş. ve son sırada yine Kuveyt Türk A.Ş. yer almaktadır.

Tablo 5: İdeal Çözümüne Göreli Yakınlığın Hesaplanması (2015)

BANKALAR	Si Pozitif İdeal	Si Negatif ideal	Ci	Rank 2009
Ziraat Bankası	0,03330828	0,085952422	0,72071035	1
Halk Bankası	0,038569816	0,071377439	0,649197097	7
Vakıf Bankası.	0,035863319	0,073870428	0,673178763	4
Akbank	0,035033943	0,075262743	0,682366311	3
TEB	0,036811325	0,073462827	0,666183561	6
Garanti Bankası	0,032856995	0,075534692	0,696867945	2
İş Bankası	0,041173655	0,071266884	0,633818413	10
Denizbank	0,034897541	0,07079117	0,669808243	5
Finans Bank	0,044361073	0,065957258	0,597881216	11
HSBC Bank	0,070198115	0,060101345	0,461255519	13
Albaraka Türk	0,039141581	0,071083277	0,644893341	8
Kuveyt Türk	0,040041524	0,070740496	0,63855575	9
Türkiye Finans	0,045461822	0,061531036	0,575094796	12

2015 yılı dikkate alındığında, analiz sonucunda elde edilen verilere göre geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. ilk sırada yer almıştır. Bu sonuca bankanın yoğun şekilde karlı çalışması neden olmuştur. Karlılık rasyolarına ilgili yıl itibariyle bakılacak olursa, diğer bankalara göre daha yüksek olduğu görülecektir. Rakamsal olarak Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. karlılık verileri, $K1=1,7$ $K2=16,4$ $K3=2,2$ olarak hesaplanmıştır. İkinci sırada çıkan Garanti Bankası A.Ş. Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. 'den sonra karlı çalışmalarıyla başarılı olan bir diğer bankadır. Karlılık verilerine bakıldığında, $K1=1,3$ $K2=11,0$ $K3=1,7$ olarak hesaplanmıştır. Üçüncü sırada çıkan Akbank A.Ş. 2013 yılında ilk sırada olup 2014 yılında bir adım gerileyip ikinci sıraya düştüğünü gözlemlemiştik. Bu yıl da üçüncü sıraya gerileyen bankanın karlılık verilerine bakılacak olursa, $K1=1,3$ $K2=11,2$ $K3=1,6$ olarak bulunmuştur.

Diğer bankaların aksine olumsuz yönde son 3 banka değerlendirilecek olursa, karlılık değerleri ($K1= -1,0$ $K2= -12,5$ $K3= -0,9$) eksilerde olan HSBC Bank A.Ş. on üçüncü sırada yerini almıştır. Likidite ve karlılık rasyolarında diğer bankalar arasında (HSBC hariç) en düşük verilere sahip olan Türkiye Finans A.Ş. on ikinci sıradadır. Sayısal rakamlarla gösterecek olursak; Türkiye Finans A.Ş. 2015 likidite rasyoları, $L1=20,5$ $L2=37,0$ $L3=4,5$ ve karlılık rasyoları, $K1=0,7$ $K2=7,8$ $K3=0,9$ olarak gözlemlenmiştir. Finans Bank A.Ş. likidite rasyoları, $L1=20,9$ $L2=40,07$ $L3=8,79$ ve karlılık rasyoları, $K1=0,8$ $K2= 7,8$ $K3=1,05$ olarak hesaplanan banka verileri ile on birinci sırada yerini almıştır.

Bütün bankaları kendi arasında bu şekilde yorumlarken, katılım bankalarını ve ticari bankaları kendi içlerinde yorumlanacak olursa; ilk üç yine ticari bankalar da yer almakta olduğu için yukarıda ki yorumlar aynıdır. Katılım bankalarını kendi arasında değerlendirilecek olursa, karlılığı en yüksek olan Albaraka Türk A.Ş. ilk sırada yer almaktadır. Peşinden gelen Kuveyt Türk A.Ş.

katılım bankaları arasında ikinci sırada yerini alırken, üçüncü sırada Türkiye Finans A.Ş. yer almıştır.

Tablo 6: Bankaların Sıralaması

	Yıllar	Ziraat Bankası	Halk Bankası	Vakıflar Bankası	Akbank	TEB	Garanti	İş Bankası	Denizbank	Finans Bank	HSBC	Albaraka Türk	KuveytTür	Türkiye Finans
Kriz Öncesi Dönem	2005	4	13	1	2	7	9	5	6	3	11	10	12	8
	2006	2	9	4	3	10	6	5	8	1	11	12	13	7
	2007	1	6	8	4	7	3	9	11	5	10	2	13	12
Kriz Dönemi	2008	7	12	6	10	8	3	5	2	4	13	1	11	9
	2009	5	10	8	4	9	1	7	2	3	13	6	11	12
	2010	3	10	12	1	6	2	9	4	8	7	5	13	11
	2011	8	7	11	2	13	4	10	1	6	3	5	12	9
Kriz Sonrası Dönem	2012	8	5	12	3	13	4	10	2	9	7	1	6	11
	2013	2	4	8	1	7	3	11	10	13	6	9	12	5
	2014	1	5	6	2	12	3	4	11	9	13	10	8	7
	2015	1	7	4	3	6	2	10	5	11	13	8	9	12

Yıllar itibariyle genel sıralamalara bakılacak olursa; ticari bankalar içerisinde Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. 2007,2014 ve 2015 yılları olmak üzere ticari bankalar içerisinde en çok birincilik yakalayan banka olmuştur. Diğer ticari bankalar, Akbank T.A.Ş. 2010 ve 2013 yılları olmak üzere iki defa birincilik yakalamış, Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. (2005), Türkiye Garanti Bankası A.Ş.(2009) , Denizbank A.Ş.(2011), Finansbank A.Ş. (2006) olmak üzere birer defa birincilik elde etmişlerdir. Türkiye Halk Bankası A.Ş. Türk Ekonomi Bankası A.Ş. Türkiye İş Bankası A.Ş. ve HSBC Bank A.Ş. hiç ilk sırada bulunmayan bankalardır. Katılım bankalarına baktığımızda sadece Albaraka Türk A.Ş. 2008 ve 2012 olmak üzere iki defa birinci sırada yer almıştır. Diğer katılım bankaları ilk sırada hiç bulunmamıştır. Yukarıda tablo 5’de yıllar itibariyle banka sıralamaları küresel kriz öncesinde, küresel kriz döneminde ve küresel kriz sonrasında olmak üzere ayrı ayrı gösterilmiştir.

Bütün yılları değerlendirildikten sonra kriz öncesi dönemde, kriz döneminde ve kriz sonrası dönemde bankaların genel durumuna bakılacak olursa, bütün dünyayı etkisi altına alan küresel kriz gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ülkeleri etkilerken Türkiye bankacılığında beklendiğinden iyi bir şekilde kendini kurtarmıştır. Bunun nedeni olarak da 2001 yılında yaşanan kriz neticesinde bankaların aldığı önlemler olmuştur.

IV. Sonuç

Çalışmada küresel kriz döneminde bankacılığın öncesindeki yıllara ve sonrasındaki yıllara oranla Sermaye Yeterliliği, Bilanço Yapısı, Aktif Kalitesi, Likidite, Karlılık ve Gelir Gider Yapısı oranlarında nasıl değişiklikler olduğu, 2005-2015 yılları banka verileri kullanılarak ÇKKV yöntemlerinden biri olan TOPSİS yöntemiyle değerlendirilmesi yapılmıştır. Toplamda Sermaye Yeterliliği (6 tane), Bilanço Yapısı (7 tane), Aktif Kalitesi (6 tane), Likidite (3 tane), Karlılık (3 tane), Gelir Gider Yapısı (3 tane) olmak üzere 28 kriter belirlenmiştir. Bu 28 kriter ile 10 yıl boyunca her yıl ayrı ayrı bankaların başarı sıralaması yapılmıştır.

Bu çerçevede her yılın banka verileri hesaplamalarına bakıldığında ilk sırada yer alan bankalar; 2005 yılında Türkiye Vakıflar Bankası, 2006'da Finans Bank, 2007'de Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası, 2008'de Albaraka Türk, 2009'da Türkiye Garanti Bankası, 2010'da Akbank, 2011'de Denizbank, 2012'de Albaraka Türk, 2013'de Akbank, 2014'de Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası, 2015'de ise Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası olmuştur.

Yaşanan krizin başta ABD olmak üzere, gelişmiş ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeleri derinden etkilemesine rağmen, Türkiye bankalarını derinden etkilemediği, bunun nedeninin de 2001 krizinde yaşanan olumsuz sonuçlardan bankaların çok zarar görmesi ve ayağa kalkarken ileriye hazırlıklı olarak kalkmasıyla aldığı önlemler olduğu görülmüştür. Kriz öncesinde ya da kriz sonrasında ticari bankalar ilk sıralarda görünürken, kriz yılında (2008) katılım bankalarının daha iyi performans gösterdiği, mali değerleri bakımından daha karlı olduğu göze çarpmaktadır. Bankaların sıralamalarında yaşanan azalma ya da artmalar sadece bankanın kendi performansından kaynaklanmamıştır. Bunun bir diğer nedeni de diğer bankaların performanslarıdır. Bankalar buldukları sıralama neticesinde gerileme kaydeden bankaların likidite, aktif kalitesi ve sermayelerini güçlendirmeleri gerekmektedir.

Yukarıda görülen tablolar ve kriterler göz önüne alınarak; çalışmanın amacı kriz öncesi dönem, kriz dönemi ve kriz sonrası dönem olarak üç aşamada TOPSİS yöntemi kullanılarak mali performans analizinin yapılmasıdır. Sonuçlar neticesinde, küresel kriz öncesinde çıkan sonuçlar ticari bankaların performanslarının daha iyi olduğu gözlemlenmiştir. Kriz dönemine katılım bankaları ön plana çıkmıştır bunun nedeni de krize likidite fazlasıyla girmesi olmuştur. Kriz sonrasında ticari bankalar tekrar yükselmiş ve ilk sıralarda yerini alarak krizi çabuk atlatmıştır.

Sonuçlar neticesinde bankaların alması gereken önlemler;

- Likidite, aktif kalitesi ve sermayelerini artırmaları,
- Denetim ve düzenlemelerin gözden geçirilmesi,
- Kamu kurumları ile ve bankalar kendin aralarında ortak hareket ve işbirliği sağlanmalıdır.
- Bankaların konvansiyonel bankacılık işlemlerinden daha farklı ve karlı alanlara da girmeleri konusunda çalışmalar yapmalıdırlar.

Bu çalışma ile Türk Bankacılık sektörüne ve bu sektörde işlem yapan aktörlere bazı öneriler sunulmuştur. Çalışmaya yeni veriler eklenmesi halinde farklı sonuçlar da elde edilebilir. Bu kapsamda yapılan çalışmanın araştırmacılara, bankacılık sektörü çalışanlarına ve ilgi duyanlara yardımcı olması beklenmektedir.

Kaynaklar

- Acar, O. (2012). 2001 Krizi Sonrası Yeniden Yapılandırılan Türk Bankacılığı'nın 2008 Küresel Krizinden Olumsuz Etkilenen Ülkelerden Ayrışması Üzerine Bir Model Önerisi: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nce kabul edilmiş Doktora Tezi, İstanbul.
- Akademikindex.net, "Fon Toplama Yöntemleri", Kaynak: <http://saglikyonetimi.net/index.php/pubindexall/187-katilimbankalari/320-kat-l-m-bankalar-n-n-fon-toplama-yoentemleri> (Erişim Tarihi: 23.08.2016)
- Akyüz, Y., Bozdoğan, T. ve Hantekin, E.(2011). TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi (C.X III,S I), ss. 73-92
- Anyaeche, C & Ighravwe, D. (2018). A framework for evaluating the performance of automated teller machine in banking industries: A queuing model-cum-TOPSIS approach.Accounting, 4(2), 53-62.
- Aras, G. ve diğerleri (2017). "Corporate sustainability measurement based on entropy weight and TOPSIS A Turkish banking case study", Meditari Accountancy Research, Vol. 25 Issue: 3, pp.391-413.
- Aras, G., Tezcan, N. ve Kutlu Furtuna, Ö. (2018). "Multidimensional comprehensive corporate sustainability performance evaluation model: Evidence from an emerging market banking sector", Journal of Cleaner Production, Volume 185, 1 June, pp.600-609.
- Baykara, H.V. (2012). Katılım Bankalarında Etkinlik Ve Verimlilik Analizi: (Yüksek Lisans Tezi), Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı İktisat Bilim Dalı, Tokat.
- Dağ, S. ve Bahadır F. Y. (2014). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri, Dora Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti. 1. Baskı, Bursa, s.177
- Dinçer, Hacıoğlu ve Yüksel (2017). "A Strategic Approach to Global Financial Crisis in Banking Sector: A Critical Appraisal of Banking Strategies Using Fuzzy ANP and Fuzzy Topsis Methods", International Journal of Sustainable Economies Management, Volume:6, Issue: 1, pp. 1-21.
- Ege, İ. ve Topaloğlu, E. (2013). Özyamanoğlu, Murat, "Finansal Performans ile Kurumsal Yönetim Notları Arasındaki İlişki: BİST Üzerine Bir Uygulama", Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Yıl:5, Sayı:9, Kasım, ss. 100-117
- Eleren, A. ve Karagül, M. (2008). "1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi", Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi, Cilt:15, Sayı:1, Manisa, ss. 1-14.

Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi

- Er, B. ve Uysal, M. (2012) “Türkiye'deki Ticari Bankalar Ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Etkinlik Analizi: 2005-2010 Dönemi Değerlendirmesi”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 26, Sayı:3-4, s.s.365-387.
- Erdem, E. (2010). Para Banka ve Finansal Sistem, 3. Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Gökalp, F. (2014). “Kriz Öncesi ve Kriz Sonrası Dönemler İtibariyle Katılım Bankaları ve Ticari Bankaların Karlılığı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Sayı: 32, ss. 191-201.
- Güneysu, Y., Er, B. ve Ar, İ. M. (2015). Türkiye’deki Ticari Bankaların Performanslarının AHS ve GİA yöntemleri ile incelenmesi, KTU SBE Sos. Bil. Dergisi.
- İşseveroğlu, G. ve Sezer, O. (2015). Financial Performance of Pension Companies Operating in Turkey with Topsis Analysis Method, International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences Vol. 5, No.1, January, pp. 137–147.,
- Kaya, M. V. (2013). 2008 Küresel Krizi ve Ekonomik Çöküş, 1.Baskı, Adalet Yayınevi, Ocak, Ankara.
- Korkmaz, E. ve Tay. A. (2016). Küresel Kriz, Türkiye’ye Etkileri ve Çözüm Önerileri, Kasım 2010, Kaynak: <http://www.esfenderkorkmaz.com/arastirma-yazilari/kuresel-kriz-turkiye-ye-etkileri-ve-cozum-onerileri.html> (Erişim Tarihi 23.08.2016).
- Mihir, D. Ve diğerleri (2017). “Comparison Of Financial Performance Of Indian Banks Using Multi-Criteria TOPSIS”, Journal of Commerce & Accounting Research, Vol. 6 Issue 4, pp.16-24.
- Nasıl kolay, “Sermaye Yeterlilik Rasyosu Nedir”, Kaynak: <http://nasilkolay.com/sermaye-yeterlilik-rasyosu-nedir/> (Erişim Tarihi: 05.04.2017)
- Not oku, “Oran analizi”, Kaynak: <http://notoku.com/oran-analizi/> (Erişim Tarihi: 09.06.2017)
- Ozen, E., Yeşildağ, E. ve Soba, M. (2015). Topsis Performance Evaluation Measures And Relation Between Financial Ratios And Stock Returns, Journal of Economics, Finance & Accounting-JEFA, Vol.2 (4), ss.482-500.
- Özdemir, G. (2012). Küresel Krizlerin Önlenmesinde Maliye Politikalarının Rolü: (Yüksek Lisans Tezi), 2008 Küresel Krizi Türkiye Analizi, Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, Çanakkale.
- Parasız, İ. (2009). Para Banka ve Finansal Piyasalar, 9. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa, Ağustos.

- Pehlivan, P. (2016). Türkiye’de Katılım Bankacılığı Ve Bankacılık Sektöründeki Önemi, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi ISSN: 1303 – 8370 / Nisan/ Yıl: 16 / Sayı: 31, s.296-324.
- Sakarya, Ş. ve AYTEKİN, S. (2013). “İMKB’de İşlem Gören Mevduat Bankalarının Performansları ile Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Ölçülmesi: PROMETHEE Çok Kriterli Karar Verme Yöntemiyle Bir Uygulama.” Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, C:5, S:2, s. 99-109.
- Sakarya, Ş., Yıldırım, H. H. ve Akkuş, H. T. (2015). “BİST’de İşlem Gören Enerji Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSİS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi İle Belirlenmesi”, 19. Finans Sempozyumunda Sunulmuş Bildiri, 21-24 Ekim, Çorum, ss.601-616
- Shuvashish, R. ve Arindam, D. (2018). “Application Of TOPSIS Method For Financial Performance Evaluation: A Study Of Selected Scheduled Banks In Bangladesh”, Journal of Commerce & Accounting Research, Vol. 7, Issue 1, p.p.24-29.
- Şimşek, A. (2013). Analitik Hiyerarşi Süreci Ve Analitik Ağ Süreci, Yöntemleriyle Online Alışveriş Sitelerinin Seçimi Üzerine Bir Uygulama: (Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Isparta.
- Taşar, M. O. (2010). “Türkiye’nin Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” ve Makro Ekonomik Etkilerinin Analizi, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi Cilt:3, Sayı:1, s.81.
- Taşkın, A. ve Eren, T. (2016). UEFA Şampiyonlar Ligi’nde Forvet Oyuncularının Performanslarının Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri ile Değerlendirilmesi, CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:14, Sayı:1, Mart, s.s. 84-85.
- TBB.“Banka ve Bankaların Şube Sayıları”, 2017, Kaynak: https://www.tbb.org.tr/modules/banka-bilgileri/banka_sube_bilgileri.asp (Erişim Tarihi: 32.03.2017)
- TKBB, “Türkiye Katılım Bankaları Birliği Tarihçesi”, Kaynak: <http://www.tkbb.org.tr/kurumsal-hakkinda-tarihcesi> .(Erişim Tarihi: 04.02.2016).
- TÜKETİCİ FİNANSMAN.NET, “Menkul Kıymetleştirme nedir?”, Kaynak: <http://www.tuketificinansman.net/2007/11/menkul-kiymetlestirme-nedir-menkul.html> (Erişim Tarihi: 03.04.2017).
- Vakıfbank, “Vakıf Katılımı Tanıyın” Kaynak:<https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda/Pages/Vakif-Katilimi-Taniyin.aspx> (Erişim Tarihi: 23.08.2016).
- Wankea, P., Hassan M.K. ve Gavião, L.O. (2017). “Islamic Banking And Performance In The Asean Banking Industry: A Topsis Approach With Probabilistic Weights”, International Journal of Business and Society, Vol. 18, pp. 129-150.

Küresel Kriz Çerçevesinde Katılım Bankalarının ve Ticari Bankaların Mali Performanslarının TOPSİS Yöntemiyle Analizi

- Wanke, P., Kalam, A. ve Emrouznejad, A. A. (2018), "Efficiency in BRICS banking under data vagueness: A two-stage fuzzy Approach", Global Finance Journal, Volume 35, February, p.p.58-71.
- Yayar, R. ve Baykara, H.V. (2012). "TOPSIS Yöntemi ile Katılım Bankalarının Etkinliği ve Verimliliği Üzerine Bir Uygulama", Business and Economics Research Journal Volume 3, Number 4, pp. 21-42 ISSN: 1309-2448.
- Yıldırım, B. F. ve Önder, E. (2015). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri, Dora Yayıncılık, Bursa, s.s.133-139.

*Atatürk
Üniversitesi*

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama*

Kadriye ARISOY**
Osman TUĞAY***

Alınış Tarihi: 06 Temmuz 2018

Kabul Tarihi: 01 Kasım 2018

Öz: Vergi Usul Kanunu, Türkiye Muhasebe Standardı 2 (TMS 2) ve Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS)'nin stoklarla ilgili düzenlemelerinde farklılıklar mevcuttur. Vergi Usul Kanunu (VUK) stok maliyetlerinin tespitinde tam maliyet yönteminin kullanılmasını zorunlu kılarken, TMS 2 Stoklar Standardı ve son olarak 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girmiş olan Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı normal maliyet yönteminin kullanılmasını önermiştir. TMS 2 stoklar standardı ile önemi artan normal maliyet yöntemine ilişkin kayıt düzeninde yeterli açıklama bulunmamasıyla birlikte BOBİ FRS ile yeni bir düzenleme getirilmiştir. Çalışmada stoklara ilişkin VUK, TMS 2 ve BOBİ FRS hükümleri karşılaştırılarak, stok maliyet yöntemleri vurgulanmıştır. Bu doğrultuda çalışma ile amaçlanan standartlara yönelik uyum sürecinde bir üretim işletmesi araştırması ile bilgi kullanıcılarına faydalı olabilecek önerilerde bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Vergi Usul Kanunu, Türkiye Muhasebe Standardı 2, Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı, Maliyet Yöntemleri

Investigation in Stock Costs in National and International Regulations and an Application

Abstract: There are differences between the Tax Procedure Law (VUK), the Turkish Accounting Standard (TAS) 2 and the Financial Reporting Standard for Large and Medium Size Enterprises (BOBİ FRS) inventory regulations. In order to determine the cost of inventories, Tax Procedural Law full cost method has to be used. The TAS 2 inventories standard and the Financial Reporting Standard for Large and Medium Size Enterprises have suggested using the normal cost method. With the TAS 2 inventories standard, the record on the normal cost method, which has increased in importance, has been introduced in a new arrangement with the BOBİ FRS together with the lack of sufficient explanation. Inventory costing methods were emphasized by comparing the provisions of VUK, TAS 2 and BOBİ FRS for stocks in the study. In this respect, it is possible to make proposals that can be useful to information users through a production operation survey in the process of harmonization with the standards aimed at the study.

Keywords: Tax Procedure Law, the Turkish Accounting Standard 2, Large and Medium Sized Enterprises Reporting Standards, Cost Methods

I. Giriş

Günümüzde üretim işletmelerinin maliyet ölçümlerinin gerçekçi ve hatasız olarak ortaya konulması etkili ve işletmeye uygun bir maliyet yönteminin seçilmesi ile mümkün olmaktadır. Uygulamada işletmeler Vergi Usul Kanununun

* Bu makale “Üretim İşletmelerinde Stok Maliyet Yöntemlerinin TMS Stoklar Standardı, Vergi Usul Kanunu ve Bobi FRS Açısından İncelenmesi: Bir Uygulama” başlıklı Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir.

** Dr. Öğrencisi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

*** Doç. Dr. Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

Atatürk
Üniversitesi

155
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

kabul ettiği tam maliyet yöntemini kullanmakla birlikte Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) 2 Stoklar Standardında ve 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girmiş olan Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardında normal maliyet yöntemi önerilmektedir.

TMS 2 stoklar standardında atıl kapasiteye isabet eden tutar bir başka ifade ile dağıtılmayan sabit genel üretim giderleri gider olarak sonuç hesaplarına aktarılır. Son olarak 1 Ocak 2018'de yürürlüğe göre Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal raporlama standardında ise dağıtılmayan sabit genel üretim giderinin Kar veya Zarar tablosunda satışların maliyeti kalemine ilave edilmesi gerektiği belirtilmektedir. Her iki standartta maliyet yöntemlerine ilişkin açıklamalarda kayıt sistemlerini farklı olarak açıklamıştır. BOBİ FRS ile yapılan düzenlemede; üretilen mamullerin maliyetine sabit genel üretim giderlerinden pay verilmeyecektir. Maliyetlere yüklenemeyen bu tutarlar, üretilen mamullerin satılıp satılmadığına bakılmaksızın Kar veya Zarar Tablosunda Satışların Maliyeti kaleminde gösterilecektir. Satışların Maliyetinde satılan değil üretilen mamullerin tamamına ait dağıtılmayan sabit genel üretim giderleri yer alacaktır. Mamullerin maliyeti ise Finansal Durum Tablosunda "Stoklar" kaleminde gösterilecektir (Gökçen ve Ertürk, 2017:110).

Çalışmada stoklara yönelik ulusal ve uluslararası düzenlemeler karşılaştırılmış ve temel farklılık konusunu oluşturan maliyet yöntemleri ele alınmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı normal maliyet yöntemi ile ortaya çıkan maliyet verisinin tam maliyete göre daha gerçekçi ve hatasız olduğunu ortaya koyarak kayıt düzenine ilişkin önerilerde bulunmaktır.

II. Stokların Vergi Usul Kanunu, TMS 2 Stoklar Standardı ve BOBİ FRS Açısından Değerlemesi

Stokların değerlemesinde vergi mevzuatı ve standartlar arasında birçok konuda farklılık söz konusudur. Söz konusu farklılıklar Tablo 1'de verilmiştir.

Atatürk
Üniversitesi

Tablo 1: VUK, TMS 2 Stoklar Standardı ve BOBİ FRS Karşılaştırılması

Karşılaştırma Konusu	VUK	TMS 2	BOBİ FRS
İlk Muhasebeleştirme	Maliyet bedeli ile kaydedilir. (Net gerçekleştirilebilir değer ifadesi yer almaz.)	Maliyet ve Net Gerçekleşebilir Değerin düşük olanı ile kaydedilir.	Maliyet ve Net Gerçekleşebilir Değerin düşük olanı ile kaydedilir.
Vade Farkı ve Kur Farkı Ayırıştırılması	Vade ve kur farkları maliyet bedeli içerisinde izlenir.	Vade ve kur farkları ayrıştırılarak dönem gideri olarak muhasebeleştirilir.	Bir yıldan kısa vadeli satın alımlarda vade farkı ayrıştırılmaz.

Özellikli Varlık Sınıfındaki Stoklarda Vade ve Kur Farkı	Vade ve kur farkları maliyet bedeli içerisinde izlenir.	Vade ve kur farkı maliyet bedeli içerisinde izlenir.	Üretimi bir yıldan daha uzun süren stoklar için katılan borçlanma maliyetleri satışa hazır hale geldiği tarihe kadar stokun maliyetine dâhil edilir.
Hizmet Maliyetleri	Ayrı bir hesapta takip edilmez.	Tamamlanmış ve tamamlanmamış hizmet maliyeti olmak üzere iki ayrı hesapta izlenir.	Ayrı bir hesapta takip edilmez.
Stok Değerleme Yöntemleri	Gerçek parti maliyet, FİFO, Ortalama Ağırlıklı Maliyet	Gerçek parti maliyet, FİFO, Ortalama Ağırlıklı Maliyet	Gerçek parti maliyet, FİFO, Ortalama Ağırlıklı Maliyet
Değer Düşüklüğü	Satış bedelinin, maliyet bedelinin %10 veya altında olması halinde değer düşüklüğü vardır. Karşılık giderlerin raporlanır.	N.G.D < Maliyet Bedeli ise değer düşüklüğü söz konusudur. Karşılık giderlerinde raporlanır.	N.G.D < Maliyet Bedeli ise değer düşüklüğü söz konusudur. Satışların maliyeti kaleminde raporlanır.
Maliyet Yöntemi	Tam maliyet yöntemi uygulanır. Kapasite sapması hesaplanmaz.	Normal maliyet yöntemi uygulanır. Kapasite sapmaları dönem gideri olarak kaydedilir.	Tam maliyet ve normal maliyet yöntemi. Sapmalar Satışların Maliyeti kaleminde kaydedilir.

Kaynak, Öztürk,2017:145; Yardımcıoğlu ve Kocamaz, 2012: 32'den türetilmiştir.

A. İlk Muhasebeleştirme

Vergi Usul Kanununun 274. ve 275. maddelerinde , “emtia” olarak ifade edilen stok kavramı, satın alınan veya imal edilen emtia, ilk madde ve yarı mamulleri kapsamaktadır. VUK da emtia değerlemesi satın alınan ve imal edilen emtiaya ilişkin olarak farklılıklar içermektedir.

VUK 274. maddesine göre; satın alınan veya imal edilen emtia maliyet bedeli ile değerlendirilir (VUK, md:274). Maliyet bedelinin ise tanımı şu şekilde yapılmıştır ; “Bir iktisadi bir kıymetin iktisap edilmesi veyahut değerinin

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

artırılması münasebetiyle yapılan ödemelerle buna bağlı olarak yapılan her türlü giderlerin toplamıdır” (VUK, md: 262). İmal edilen emtianın maliyetini oluşturan unsurlar VUK 275. Maddesine göre şu şekilde belirtilmiştir;

- “*Mamulün vücuda getirilmesinde sarf olunan iptidai ve hammaddelerin bedeli;*

- *Mamule isabet eden işçilik;*

- *Genel imal giderlerinden mamule düşen hisse;*

- *Genel idare giderlerinden mamule düşen hisse (Bu hissenin mamulün maliyetine katılması ihtiyaridir.)*

- *Ambalajlı olarak piyasaya arz edilmesi zaruri olan mamullerde ambalaj malzemesinin bedeli.”*

TMS 2 Stoklar standardında ve son olarak 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe giren Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardında stokların, maliyet bedeli ve net gerçekleştirilebilir değerden düşük olanına göre değerlendirileceği ifade edilmiştir.

Net gerçekleştirilebilir değer; “*işin normal akışı içinde, tahmini satış fiyatından, tahmini tamamlanma maliyeti ve satışı gerçekleştirmek için gerekli tahmini satış giderleri toplamının, düşürülmesiyle elde edilen tutarı ifade eder*” şeklinde tanımlanmıştır (TMS 2. md: 6). BOBİ FRS’de de aynı tanıma yer verilmiştir.

TMS 2 stoklar standardından farklı olarak BOBİ FRS Stoklar standardının içeriğinde “Borsalar veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem gören stok niteliğindeki altın ve diğer kıymetli madenler, raporlama dönemi sonlarında piyasa değerleri üzerinden ölçülür.” ifadesinin yer aldığı görülmektedir (Kocamış ve Yıldırım, 2017: 99-100).

B. Vade Farkı ve Kur Farklarının Ayırıştırılması

TMS 2 stoklar standardı ile uygulanmakta olan muhasebe sistemi arasında farklılık stokların vadeli alımlarında ortaya çıkmaktadır (Özerhan ve Yanık, 2012: 125). TMS 2’ ye göre vadeli satın alınan stoklarla ilgili olarak peşin alım fiyatı ile ödenen fiyat arasında bir fark olması durumunda, aradaki fark finansman unsuru içerir. Bu unsur, finanse edildiği dönemde faiz gideri olarak muhasebeleştirilir (TMS 2 , md: 18).

Uygulamada vade farkından doğan fiyat farkının stok maliyetine dahil edilmemesinin amacı stokların satın alımı sırasında oluşan faiz maliyetinin stok maliyetine dahil edilerek stokların olduğundan daha yüksek değerlendirilmesini önlemektir (Bahadır, 2012: 56). Öte yandan vergi mevzuatı TMS’den farklı olarak vade farklarını finansman unsuru olarak değerlendirmemekte stok maliyetlerine dahil etmektedir. BOBİ FRS’de ise stokların satın alma maliyetlerinde vade farklarına yönelik şu açıklama yapılmıştır; “Bir yıl veya daha kısa vadeli bir ödeme karşılığında satın alınan stoklar, vade farkı ayırıştırılmaksızın, ödenen veya ödenmesi beklenen nakit tutar üzerinden ölçülür. Bir yıldan uzun vadeli bir ödeme karşılığında satın alınan stoklar ise, vade farkı ayırıştırılarak peşin fiyat üzerinden (diğer bir ifadeyle işletme peşin ödeme yapmış olsaydı ödeyeceği fiyat

üzerinden) ölçülür. Bu kapsamda bir stokun bir yıldan daha uzun vadeli bir ödeme karşılığında satın alınması durumunda vade farkı tutarı, “Finansal Araçlar ve Öz kaynaklar” bölümünün 9.14 - 9.19 paragrafları uyarınca etkin faiz yöntemine göre hesaplanarak, faiz gideri olarak muhasebeleştirilir ” (BOBİ, FRS, md:6.8).

TMS 2 stoklar standardı ile BOBİ FRS arasındaki en önemli farklılıklardan birisi stokların satın alınmasında vade farklarının ayrıştırılmasıdır. TMS 2’de tüm vade farkları ayrıştırılırken; BOBİ FRS stoklar bölümünde sadece bir yıldan uzun vadeli alımlarda vade farkı ayrıştırılmakta ve faiz gideri olarak muhasebeleştirilmekte, bir yıldan kısa vadeli alımlarda ise vade farkı ayrıştırılmamaktadır (Gençoğlu,2017: 12).

C. Hizmet Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi:

Hizmet sunan işletmelerin stok maliyetleri BOBİ FRS Bölüm 6 madde 17’de düzenlenmiştir. İlgili maddeye göre hizmet işletmeleri, eğer varsa stoklarını bunların üretimi için katlanılan maliyetler üzerinden ölçer. Söz konusu bu maliyetler esas olarak, hizmetin sunulmasında doğrudan görev alan çalışanların ücret ve diğer maliyetleri ile hizmet sunumuyla ilişkilendirilebilen giderleri içerir. Satış ve genel yönetimle ilgili işçilik ücretleri ve diğer giderler, hizmetin maliyetine dâhil edilmez; bunlar gerçekleştikleri dönemde gider olarak kaydedilir. Bu düzenleme TMS 2 Stoklar standardında madde 19 ile uyumludur. Ancak TMS 2’ye göre finansal durum tablosunda “tamamlanmış hizmet maliyetleri” ve “tamamlanmamış hizmet maliyetleri” isimli stok hesaplarının yer alması önerilmekteyken, BOBİ FRS düzenlemelerinde ve finansal durum tablosu aktifinde benzer hesaplara yer verilmemiştir(Gençoğlu,2017: 13).

D. Değer Düşüklüğü:

TMS 2 stokların maliyet değeri ile net gerçekleşebilir değerden küçük olanı ile değerlendirilmesini açıklamıştır. Aynı zamanda kullanılmaları veya satılmaları durumunda finansal tablolarda elde edilmesi beklenen tutardan daha yüksek bir bedelle izlenemeyeceği ve net gerçekleşebilir değer maliyet bedelinden daha düşük olması durumunda da stok değer düşüklüğü karşılığı ayrılması gerektiğini belirtmiştir (Uyar, 2008: 136). TMS 2 madde 24’de yer alan “Net gerçekleşebilir değer artışından dolayı iptal edilen stok değer düşüklüğü karşılık tutarı, iptalin gerçekleştiği dönemin tahakkuk eden satış maliyetini azaltacak şekilde muhasebeleştirilir.” hükmü BOBİ FRS’de yer almamaktadır. Bir başka deyişle TMS 2’deki uygulamanın tersine, BOBİ FRS’de karşılık iptalleri nedeniyle satışların maliyetinin azaltılması söz konusu değildir (Gençoğlu, 2017: 13).

E. Maliyet Yöntemleri

Uygulama da Vergi Usul Kanunu tam maliyet yöntemini zorunlu kılmaktadır. Tam maliyet yöntemi döneme ilişkin üretim giderlerinin üretilen ürün maliyetine ilave edilmesini ve stoklara aktarılmasını temel alan bir maliyet

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

yöntemidir (Şener, 2008: 14). Öte yandan hem TMS 2 Stoklar Standardı hem de BOBİ FRS’de normal maliyet yöntemine vurgu yapılmıştır.

Mamul maliyetlerinin hesaplanmasında değişken maliyetlerin tümünün sabit maliyetlerin ise kapasite kullanım oranına göre dahil edildiği maliyet yöntemi normal maliyet yöntemidir. Normal maliyet yönteminde mamul maliyetine dahil olan giderler direkt ilk madde ve malzeme ve direkt işçilik giderleridir. Genel üretim giderlerinde sabit ve değişken gider ayrımı yapılarak sabit giderler kapasite kullanım oranına göre mamul maliyetlerine ilave edilir (Çaldağ, 2015: 254). Normal maliyet işletmenin düşük kapasitede tam maliyetinin sabit maliyetlerden dolayı yüksek çıkmasını önleyerek hatalı fiyatlamanın önüne geçer (Lazol, 2004: 153).

TMS 2 stoklar standardının dönüştürme maliyetlerini açıkladığı 13. paragrafta sabit genel üretim giderlerinin giderlere dağıtımında üretim faaliyetlerinin normal kapasite varsayılacağını belirtmiştir. Sabit genel üretim maliyetlerinin üretilen birimlere normal kapasite temelinde ve kapasite kullanım oranına göre yükleneceği anlaşılmaktadır. Normal kapasitenin tam kullanılmaması durumunda üretime yüklenemeyecek olan sabit genel üretim maliyetleri ise dönem gideri olarak kabul edilerek sonuç hesaplarına alınacaktır (Özbek ve Badem, 2012: 74). Standart normal kapasiteyi de birkaç dönemi veya mevsimi kapsayan bir zaman diliminde beklenen ‘ortalama’ üretim düzeyi olarak tanımlamıştır. Örneğin; ilkbaharda 250.000 ton, yaz döneminde 500.000 ton, sonbaharda 350.000 ton ve kış döneminde 100.000 ton üretim planlanmış bir çimento fabrikasının normal kapasitesi mevsimlik bazda $(250.000+500.000+350.000+100.000) / 4 = 300.000$, aylık bazda $300.000 / 3 = 100.000$ tondur (Büyükmirza, 2015: 517).

BOBİ FRS stoklar kapsamında tam maliyet yöntemi veya normal maliyet yöntemlerinden herhangi birinden bahsederken, TMS 2’de sabit üretim giderlerinin normal maliyet yöntemi kullanılarak dağıtılabileceğinden bahsetmektedir (Doğan, 2017: 775). BOBİ FRS’de farklı olarak normal maliyet yöntemine göre her bir üretim birimine dağıtılan sabit genel üretim gider tutarı, düşük kapasite ya da atıl kapasite nedeniyle arttırılmaz, dağıtılmayan genel üretim giderlerinin, gerçekleştiği dönemde “Satışların Maliyeti” kaleminde gösterileceği açıklanmıştır (Gençoğlu, 2017: 13). BOBİ FRS Stoklar bölümünde, dönüştürme maliyetleri başlığı altında normal maliyet yöntemine yönelik düzenlemeler öne çıkarılmaktadır. Bunun sonucunda üretim maliyeti ve satışların maliyetinin hesaplanmasında farklılıklar oluşmaktadır (Ataman ve Cavlak, 2017:160). BOBİ FRS ile yapılan düzenlemede atıl veya düşük kapasiteden kaynaklı dağıtılmayan sabit genel üretim giderleri mamulün tamamının veya bir kısmının satışının yapılmaması durumunda sorunlar ortaya çıkaracaktır. Şöyle ki; dağıtılmayan bu giderler mamulün satılıp satılmadığına bakılmaksızın mamul maliyetine dahil edilmeden gelir tablosunda satışların maliyeti kaleminde, öte yandan üretilen mamul maliyeti ise bilançoda stoklar bölümünde gösterilecektir. Satışların maliyeti kaleminde satılmış olan mamule ait değil, üretilen mamulün

tamamına ait dağıtılmayan giderler söz konusu olacaktır. Bu durum ise gelir tablosunda brüt karın düşük ya da gerçekten farklı çıkmasına neden olacaktır (Gökçen ve Öztürk, 2017: 111).

BOBİ FRS Bölüm 6 ve TMS 2 Stoklar Standardı çerçevesinde atıl kapasiteden kaynaklı ortaya çıkan olumsuz kapasite sapmalarına ilişkin kayıt düzeninde belirsizlikler söz konusudur. Olumsuz kapasite farklarının satışların maliyeti kalemi yerine dönem gideri olarak raporlanması uygun olacaktır.

Normal maliyet yöntemine göre kapasite sapmalarının muhasebeleştirilmesinde literatürde farklı yaklaşımlar ve değerlendirmeler söz konusudur. Bu nedenle konunun teorik açıdan ve TMS/TFRS ve BOBİ FRS açısından incelenmesinde yarar bulunmaktadır.

Teorik açıdan kapasite sapmaları değerlendirildiğinde, Normal maliyetleme yaklaşımına göre hesaplanan kapasite farkları ile ilgili temel varsayım, olumlu ve olumsuz farkların uzun vadede birbirlerini telafi edeceği ve sıfırlanacağı şeklindedir (Büyükmirza, 2016: 536; Öztürk ve Güleç, 2018: 22). Çünkü normal maliyetleme yaklaşımında üretime yüklenen genel üretim maliyetleri normal (ortalama) kapasite esas alınarak yüklenmektedir ve ortalamadan farkların uzun dönemde yine ortalamaya yaklaşması ve böylelikle sıfırlanması gerekmektedir. Ancak, enflasyonun varlığı, normal kapasitenin doğru tahmin edilememesi ve değişmesi, maliyetlerin hatalı çözümlenmesi vb. sebeplerden ötürü söz konusu sıfırlanma gerçekleşmemektedir (Büyükmirza, 2016: 537; Öztürk ve Güleç, 2018: 22). Bu nedenle dönem sonlarında kapasite farklarının ilgili hesaplara aktarılarak kapatılması gerekmektedir.

Tek düzen hesap planında verilen açıklamaya göre; 680 Çalışmayan Kısım Gider ve Zararları, üretimle ilgili giderlerden çalışılmayan döneme ve çalışmayan kısımlara ait giderleri içerir. Bu açıklamanın normal maliyet yöntemini esas almadığı açıktır. Çünkü normal maliyet yönteminde söz konusu olan olumsuz kapasite sapması normal (veya beklenen) kapasitenin altında yapılan üretimle ilgilidir. Oysa bu hesap dönemsel olarak üretimin yapılmadığı durumlarda veya faaliyeti durdurulan birimlere ait ortaya çıkan üretim giderlerinin sonuç hesaplarına aktarılması için kullanılmaktadır (Karakaya, 2007: 684).

Sabit giderlerdeki atıl kısım için Akdoğan ve Sevilengül “Türkiye Muhasebe Standartlarına Uyum İçin Tek Düzen Hesap Planında Yapılması Gereken Değişiklikler ” adlı çalışmalarında 62 no’lu Satışların Maliyeti grubu altında 624 Dağıtılmayan Genel Üretim Giderleri Hesabı açılması önerisinde bulunmuşlardır. Fakat BOBİ FRS kapsamında yapılan düzenlemede Satışların Maliyeti kalemine fazladan maliyet yüklenmesinden dolayı brüt kar rakamının düşük veya gerçekten farklı oluşmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla olumsuz kapasite sapmasının 62 no’lu grup altında satışların maliyetinde raporlanması kar/ zarar rakamını farklılaştıracaktır.

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

TMS 1 Finansal tabloların sunulduğu standardının 87. Maddesi'nde geçen "İşletme kâr veya zararın ve diğer kapsamlı gelirin sunulduğu tabloda (veya tablolarda) ya da dipnotlarda hiçbir gelir veya gider kalemini olağan dışı kalemler olarak sunamaz." ifadesi gereğince, söz konusu sabit genel üretim giderlerinde ki atıl kısımdan oluşan giderin 63 numaralı faaliyet giderleri grubu içerisinde yer alan bir hesap üzerinde izlenmesi gerekmektedir (Öztürk, 2017:147). Burada ortaya çıkan işletmenin esas faaliyeti ile ilgili atıl kapasite tutarı gelir tablosunda 63 numaralı faaliyet giderleri grubunda 634 Genel Üretim Giderleri Kapasite Sapmaları Hesabı açılarak gösterilebilir (Güngörmüş ve Boyar, 2010: 126).

TMS 2 Stoklar standardının 13. Maddesi kapasite farklarının nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiği konusunda bilgi vermektedir. Söz konusu maddeye göre, "Her bir üretim birimine dağıtılan sabit genel üretim gider tutarı, düşük kapasite ya da atıl kapasite nedeniyle arttırılmaz. Dağıtılmayan genel üretim giderleri, gerçekleştiği dönemde gider olarak kaydedilerek sonuç hesaplarına alınır. Çok yüksek üretim olan dönemlerde, her bir üretim birimine dağıtılmış sabit genel üretim gideri payı düşer, böylece stoklar yüksek maliyetten değerlendirilmemiş olur. Değişken genel üretim giderleri, üretim tesislerinin gerçek kullanıma bağlı olarak her bir üretim birimine dağıtılır." Bu hüküm çerçevesinde, atıl kapasiteye isabet eden genel üretim maliyetlerinin kar veya zararla ilişkilendirilmesi, aşırı kapasiteye isabet eden genel üretim maliyetlerinin ise mamul maliyeti ile ilişkilendirilmesi gerekmektedir. Ancak muhasebe standartlarının geneli itibarıyla herhangi bir hesap önerisi yapılmadığından bu standartta da olumsuz kapasite farkının hangi sonuç hesabında izleneceği ile ilgili herhangi bir kural belirtilmemektedir. Bu durumda, tek düzen hesap planı kapsamında olumsuz kapasite farklarının hangi hesapta izlenmesi gerektiği konusunda aşağıdaki tespitleri yapmak yerinde olacaktır (Öztürk ve Güleç, 2018:22-23):

- TMS/TFRS setinde kanunen kabul edilmeyen gider şeklinde bir tanımlamanın bulunmaması, kullanım amacı vergi matrahından indirilemeyecek boşa geçen işçilik ücretlerinin kaydedilmesi olan 680 Çalışmayan Kısım Gider Ve Zararları hesabının kullanımını kısıtlamaktadır.

- 66 grubu hesaplar finansman maliyetleri ile ilgili hesaplar olduğundan olumsuz kapasite farkının bu grup içerisine kaydedilmesi uygun değildir.

- 65 grubu hesaplar esas faaliyet dışı (diğer) giderlerden oluşmaktadır ve esas faaliyet dışında kalan olumsuz kapasite sapmasının bu hesap grubu içerisinde tanımlanacak bir hesap içerisinde izlenmesi mümkündür.

- 63 grubu hesaplar esas faaliyetler sonucu tahakkuk eden giderlerden oluşmaktadır. Olumsuz kapasite farkı bir faaliyet gideri olmaktan ziyade faydası tüketilememiş bir maliyet unsurunu oluşturmaktadır. Bu durumda olumsuz kapasite farklarının kaydedilmesi için 63 grubunda yer alan hesapların kullanılması da uygun değildir.

- 62 grubu hesaplar ise satışların maliyeti ile ilgili hesaplardır. Üretim maliyeti olarak kabul edilmediğinden dolayı stokların maliyetine dahil edilmeyen ve “Dönem Gideri” olarak sınıflandırılması gereken olumsuz kapasite sapmasının üretim sonucu ortaya çıkan maliyetlerin giderleştirilen kısımlarının kaydedildiği 62 grubu ile ilişkilendirilmesi de doğru bir yaklaşım olmayacaktır.

- Olumsuz kapasite farklarının kaydedilebileceği en uygun hesap grubunun öz itibarıyla 65 kodlu hesap grubu olduğu söylenebilir (Gökçen ve Öztürk, 2017: 113).

Öte yandan BOBİ FRS’de TMS/TFRS’den farklı olarak olumsuz kapasite sapmalarının nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiği konusu kurala bağlanmıştır. BOBİ FRS’nin stoklarla ilgili olan 6. Bölümü’nün 13. Maddesi’nde “Dağıtılmayan genel üretim gideri, gerçekleştiği dönemde “Satışların Maliyeti” kaleminde gösterilir.” ifadesi yer almaktadır. Buna göre, BOBİ FRS kapsamında normal maliyetleme yaklaşımının uygulanması halinde hesaplanan olumsuz kapasite farklarının 62 grubu hesaplardan birine kaydedilmesi gerektiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Ancak olumsuz kapasite farklarının muhasebeleştirilmesi ile ilgili olarak BOBİ FRS’de belirtilen hesap 62 hesap grubu bazı problemleri de beraberinde getirmektedir. Daha önce de değinildiği üzere olumsuz kapasite farklarının muhasebeleştirilmesinde 62 hesap grubu yerine 65 hesap grubunun kullanılması yönünde yapılacak bir değişiklik, normal maliyetleme yaklaşımından yararlanılarak elde edilen ölçümleme sonuçlarının finansal raporlara daha doğru bir biçimde aktarılması da sağlanmış olacaktır (Öztürk ve Güleç, 2018: 24).

Yukarıda yapılan değerlendirmelerden de anlaşılacağı üzere olumsuz kapasite sapmalarının muhasebeleştirilmesi konusunda literatürde görüş birliği sağlandığı, farklı değerlendirmelerin ve yaklaşımların olduğu görülmektedir.

III. Uygulama

Uygulama bölümündeki veriler Burdur ilinde faaliyet gösteren isminin açıklanmasını istemeyen bir üretim işletmesinden alınmıştır. İşletme sucuk ve pastırma konusunda ihtisaslaşmış bir et ve et ürünleri işletmesidir. İşletmede

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

sucuk, sucuk döner, pastırma, sosis, salam, jambon ve parça et olmak üzere toplam 7 adet mamul imalatı gerçekleştirilmektedir. Çalışmada işletmenin mamul segmentasyonunun içerisinde en fazla imalata sahip olan sucuk mamulü ele alınmıştır. İşletme üretim verilerinde sucuk mamulü için verilen ürün kodu 15.13.12.15.03' dür.

A. Üretim Verilerinin Toplanması ve Analizi

İşletmede günlük 8 saat çalışılmakta ve çalışan personel sayısı 10'dur. Üretim sürecinde kıyım makinesi, hamur yoğurma makinesi, doldurma makinesi, kurutma fırını, kompresör, klips makinesi, soğuk oda cihazları gibi makine tesis ve cihazlar kullanılmaktadır. Kıyım makinesi ve doldurma makinesinden yapılan 1 saatlik kronometraj sonunda 100 kg sucuk, 5 kg sucuk döner, 25 kg salam, 35 kg sosis, 2,5 kg jambon ve 50 kg parça et üretildiği görülmüştür. Aynı makinelerden 5 günlük şarj sonucunda 400 kg pastırma imalatı yapıldığı tespit edilmiştir. İşletme randımanı ise % 90 kabul edilmiştir. Mamul Üretim Kapasitesinin Hesaplaması:

$$K1(\text{Sucuk}) = 100 \text{ Kg/saat} * 8 \text{ saat/gün} * 75 \text{ gün/yıl} * 0.90$$

$$K1(\text{Sucuk}) = 54.000 \text{ Kg / yıl}$$

$$K1(\text{Sucuk}) = 54 \text{ Ton / yıl}$$

Kapasite sapmalarının net olarak ortaya konulabilmesi için 2014 yılı Ocak-Aralık dönemi 12 aylık üretim kapasiteleri fiili ve normal kapasiteler ile kapasite kullanım oranları Tablo 2'de verilmiştir. Kapasite kullanım oranları aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 2: *Kapasite Verileri (Kg Cinsinden)*

Aylar	Normal Üretim Kapasitesi	Fiili Üretim Kapasitesi	Kapasite Sapması	K.K.O (%)
Ocak	4.500	6.504	+2.004	1.44
Şubat	4.500	6.400	+1.900	1.42
Mart	4.500	2.954	-1.546	0.65
Nisan	4.500	4.023	-477	0.89
Mayıs	4.500	3.773	-727	0.83
Haziran	4.500	3.232	-1.268	0.71
Temmuz	4.500	2.700	-1.800	0.60
Ağustos	4.500	6.004	+1.504	1.33
Eylül	4.500	5.621	+1.121	1.24
Ekim	4.500	4.250	-250	0.94
Kasım	4.500	4.091	-409	0.90
Aralık	4.500	3.402	-1.098	0.75

*Kapasite Kullanım Oranı (K.K.O) : (Fiili Kapasite / Normal Kapasite)

İşletmeden elde edilen 2014 yılına ait kapasite bilgilerine bakıldığında yılın bazı aylarında fiili (gerçekleşen) üretim kapasitesinin normal (planlanan) üretim kapasitesinin altında kaldığı görülmektedir. Aylık olarak üretimdeki dalgalanmalara gerekçe olarak makine bakım onarımları, hammadde tedarik

süreleri gibi nedenler gösterilmiştir. Araştırmada atıl kapasiteden dolayı oluşacak maliyet yükünün gösterilmesi ve kapasite sapmalarının muhasebeleştirilmesi gibi konuların vurgulanabilmesi amacıyla en düşük üretim kapasitesinin olduğu Temmuz ayı ayrı olarak ele alınmıştır.

Araştırma verileri içerisinde mamul maliyetlerinin hesaplanmasında kullanılacak direkt ilk madde ve malzeme giderleri, direkt işçilik giderleri ve genel üretim giderlerinin tutarları aylık olarak elde edilmiştir. Gider bilgilerini oluşturan kalemlerin gösterilebilmesi içinde Temmuz Ayı verileri kullanılmıştır.

Tablo 3: Temmuz Ayı Gider Bilgileri (TL)

710 D.İ.M.M Toplam Tutarı	59.785,00
710.01.001 Dana Kemiksiz Et	31.093,84
710.01.104 İç Yağı	5.026,80
710.02.100 Kombo Sucuk Harcı (Normal)	3.516,29
710.02.102 Sarımsak Toz	337,50
710.01.003 Tuz	48,02
710.01.003 Tatlı Kırmızı Biber	30,00
710.02.118 Çemen	278,75
710.02.119 Capsicum G- Xtracts	63,08
710.03.100 Doğal Bağırsak (40*1)	14.725,00
710.03.101 Collegen Baton Fibrosök 30 Q Bağırsak (1*25 M)	1.437,49
710.03.102 Collegen Kangal Naturin 34 Q Bağırsak (1*15 M)	133,54
710.03.103 CollegenBaton Bağırsak (1*25 M)	2.500,372
710.04.100 Nitritli Tuz (%3)	56,51
710.04.109 Selka PFM (Karniyarik Otu)	348,94
710.04.110 Frischalt5 Koruyucu Madde	188,92
730 G.Ü.G Toplam Tutarı	22.615,00
Değişken G.Ü.G	12.615,00
730.00.004 Ambalaj Malz.	
730.00.004.01 Sucuk Bağlama İpi	32,38
730.00.004.02 Sucuk Etiketleri	124,52
730.00.004.03 Diğer (Clips, Koli)	561,85
730.01.004 SGK İşveren Prim Payı	3.280,90
730.01.005 İşsizlik Sigortası İşveren Prim Payı	1.534,27
730.02.001 Elektrik Gideri	5.169,58
730.02.002 Su Gideri	254,29
730.02.003 Doğalgaz Gideri	1.435,40
730.02.004 Telefon Gideri (Sabit+GSM)	211,31
Sabit G.Ü.G	10.000,00
730.04.Bakım Onarım Giderleri	1.129,23
730.04.001 Fabrika Araç Bakım Onarım Giderleri	1.129,23
730.10 Reklam Giderleri	937,76
730.06 Temizlik Malzemesi ve Hijyen Ürün Giderleri	141,33
730.032 Sigorta ve Poliçe Giderleri	1.433,00

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

730.029 İlaçlama Giderleri	382,21
730.033 Arıtma Sistemleri Kimyasal Giderler	86,44
730.05 Amortisman ve Tükenme Payları	5.890,00
720 D.İ.G Toplam Tutarı	20.061,00

B. Toplam Üretim Maliyeti Hesaplanması

Araştırmanın bu bölümünde toplam üretim maliyetleri VUK'un kabul ettiği tam maliyet yöntemi ile TMS 2 Stoklar Standardı ve BOBİ FRS'nin önerdiği normal maliyet yöntemine göre hesaplanmıştır. İşletmeden Ocak – Aralık dönemine ait aylık gider tutarlarına ulaşıp maliyet hesaplamaları her iki yönteme göre ayrı ayrı ele alınmıştır.

Tablo 4: *Tam Maliyet Yöntemi ve Normal Maliyet Yöntemine Göre Toplam Üretim Maliyeti (TL)*

Ay	D.İ.M.M	D.İ.G	Değişken G.Ü.G	Sabit G.Ü.G	Tam Maliyet	Normal Maliyet
Ocak	80.060,00	29.218,00	17.278,00	10.000,00	136.887,00	136.887,00
Şubat	79.000,00	29.093,00	17.592,00	10.000,00	135.685,00	135.685,00
Mart	60.417,00	20.100,00	13.240,00	10.000,00	103.757,00	100.257,00
Nisan	68.600,00	26.819,00	15.436,00	10.000,00	120.855,00	119.755,00
Mayıs	67.945,00	25.804,00	15.231,00	10.000,00	118.980,00	117.280,00
Haziran	63.010,00	23.416,00	14.800,00	10.000,00	111.226,00	108.326,00
Temmuz	59.785,00	20.061,00	12.615,00	10.000,00	102.461,00	98.461,00
Ağustos	79.486,00	28.748,00	17.203,00	10.000,00	135.437,00	135.437,00
Eylül	79.245,00	28.002,00	16.945,00	10.000,00	134.192,00	134.192,00
Ekim	69.107,00	26.903,00	16.048,00	10.000,00	122.058,00	121.458,00
Kasım	68.860,00	26.647,00	15.861,00	10.000,00	121.368,00	120.368,00
Aralık	65.005,00	25.518,00	16.200,00	10.000,00	116.723,00	114.223,00

*Atatürk
Üniversitesi*

Tam maliyet yöntemi üretimi toplam üretim maliyetine tüm üretim maliyet unsurlarının dahil edilmesini kullanan bir maliyet hesaplama yöntemidir. Öte yandan normal maliyet yöntemi sabit genel üretim giderlerinin kapasite kullanım oranı ölçüsünde mamul maliyetlerine dahil edilmesi esasına dayanmaktadır. Kullanılmayan kapasiteye düşen sabit genel üretim giderleri üretim maliyetine dahil edilmez. Örneğin; Temmuz ayı için tam maliyet ve normal maliyet yöntemine göre hesaplamalar aşağıdaki şekilde yapılmıştır;

*Tam maliyet yöntemine göre;

$$\text{Toplam Üretim Maliyeti} = 59.785,00 + 20.061,00 + 12.615,00 + 10.000,00 = 102.461,00\text{TL}$$

*Normal maliyet yöntemine göre ;

Toplam Üretim Maliyeti = 59.785,00+20.061,00 +12.615,00 +(10.000,00 * 0.60)
=98.461,00 TL'dir.

Tablo incelendiğinde Ocak, Şubat, Ağustos ve Eylül aylarında tam maliyet ve normal yöntemine göre üretim maliyetlerinin aynı olduğu görülmektedir. Bunun nedeni ise; TMS 2 stoklar standardı aşırı kapasite artışı gibi bazı istisnai durumlarda mamul maliyeti hesaplamasında tam maliyet yöntemine devam edilmesine izin vermektedir. Sabit maliyetlerdeki artış dikkate alınmayarak tam maliyet yöntemi ile hesaplamalar yapılır. Normal kapasitenin altında üretim gerçekleşen aylarda ise normal maliyet yöntemine sabit genel üretim giderlerinin atıl kısmı (dağıtılmayan sabit genel üretim giderleri) mamul maliyetlerine dahil edilmez. Atıl olan bu kapasite farkları dönem gideri olarak sonuç hesaplarına aktarılır. Tablo incelendiğinde en düşük üretim seviyesinin görüldüğü Temmuz ayında; % 60 kapasite kullanım oranı söz konusudur. Dolayısıyla işletmenin 6.000,00 TL (10.000,00*0.60) sabit gider tutarı normal maliyet yönteminde mamul maliyetine dahil edilen kısmı iken aradaki 4.000,00 TL lik fark ise mamul maliyetlerine dahil edilmeyerek dönem gideri kabul edilecek ve sonuç hesaplarına aktarılacaktır.

C. Karşılaştırma

Üretimle doğrudan ilişkilendirilen dönüştürme maliyetlerinin ürün maliyetine katılmaları Vergi Usul Kanunu, BOBİ FRS ve TMS 2 Stoklar standardının kabul ettiği maliyet yöntemlerinde bir takım farklı sonuçları da meydana getirmektedir. Vergi Usul Kanununun kabul ettiği tam maliyet yöntemi direkt ilk madde ve malzeme, direkt işçilik ve genel yönetim giderlerinin tamamını mamul maliyetine eklenmektedir. Öte yandan TMS 2 stoklar standardı ise normal maliyet yöntemini kabul etmekte olup genel yönetim giderlerinde sabit ve değişken gider ayırımına giderek mamul maliyetine atıl kapasiteyi dahil etmemektedir. BOBİ FRS de ise tam maliyet ve normal maliyet yöntemi önerilmektedir.

D. Birim Mamul Maliyetleri

Toplam üretim maliyetlerinin hesaplanmasından sonra tam maliyet ve normal maliyet yöntemlerinin birim mamul maliyetlerine etkisi ele alınmıştır.

Üretim miktarının artması ile birim başına düşen sabit genel üretim gideri azalmaktadır. Dolayısıyla birim mamul maliyetleri de düşmektedir. Tam tersi durumunda üretim miktarının normal kapasitenin altında gerçekleştiği dönemlerde birime düşen sabit gider tutarı artacak bununla beraber birim maliyetlerde artacaktır. Normal maliyet yöntemi birim maliyetlerdeki artışı önlemek amacıyla maliyetlerin normal kapasite üzerinden hesaplanmasını kabul etmektedir. Kullanılmayan kapasiteye ait giderler maliyetlere dahil edilmeyerek birim maliyetlerde artış önlenmektedir.

Tablo 5: *Aylık Birim Mamul Maliyetleri*

Aylar	Fiili Üretim Miktarı (KG)	Tam Maliyet (TL)	Normal Maliyet (TL)	Fark (TL)
Ocak	6.504	21,04	21,04	0
Şubat	6.400	21,20	21,20	0
Mart	2.954	35,12	33,93	1,19
Nisan	4.023	30,04	29,76	0,28
Mayıs	3.773	31,53	31,08	0,45
Haziran	3.232	34,41	33,51	0,9
Temmuz	2.700	37,94	36,46	1,48
Ağustos	6.004	22,55	22,55	0
Eylül	5.621	23,87	23,87	0
Ekim	4.250	28,71	28,57	0,14
Kasım	4.091	29,66	29,42	0,24
Aralık	3.402	34,31	33,57	0,74

İşletmenin fiili kapasitesinin normal kapasiteyi aştığı dönemlerde birim maliyetlerin artmasının önlenmesi için istisnai durum olarak tam maliyete devam edilmektedir. Dolayısıyla bu aylarda tam maliyet ve normal maliyete göre birim maliyetler eşit olacağından fark tutarında sıfır olmaktadır. Normal maliyet yöntemi dikkate alındığında birim mamul maliyetlerindeki en fazla azalış Temmuz ayında ve 1,48 TL olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla en düşük kapasite ile çalışılan Temmuz ayında birim maliyetteki azalış en yüksek seviyede görülmüştür. Fiili kapasite işletmenin planladığı kapasiteye yaklaşmaya başladıkça bu fark da azalmaya başlamaktadır. Aynı zamanda tablo incelendiğinde tam maliyet yöntemi ile aşırı fazla üretim kapasitelerinde birim maliyetler düşük, düşük üretim kapasitelerinde ise birim maliyetlerin yüksek olduğu görülmektedir. Bu da yöntemin hatalı sonuçlar çıkarabileceğini göstermektedir. Maliyetlerdeki dalgalanmaların önlenmesinde normal maliyet yönteminin kullanılması sağlıklı maliyet verisine ulaşmada yardımcı olmaktadır.

E. Toplam Sabit Maliyetler

İşletmede seçilecek maliyet yönteminin toplam ve birim mamul maliyetlerine etkisi söz konusudur. Bu etkinin kaynağı tercih edilen maliyet yönteminin sabit maliyetlere olan yaklaşımından söz konusu olmaktadır. Toplam sabit maliyetlerde çalışılmayan (atıl) kapasiteye düşen sabit genel üretim gider tutarı fark unsurunu oluşturmaktadır.

Tablo 6: Toplam Sabit Maliyetler

Aylar	Fiili Üretim Miktarı (KG)	Tam Maliyet (TL)	Normal Maliyet (TL)	Toplam Fark (TL)
Ocak	6.504	10.000,00	10.000,00	0
Şubat	6.400	10.000,00	10.000,00	0
Mart	2.954	10.000,00	6.500,00	3.500,00
Nisan	4.023	10.000,00	8.900,00	1.100,00
Mayıs	3.773	10.000,00	8.300,00	1.700,00
Haziran	3.232	10.000,00	7.100,00	2.900,00
Temmuz	2.700	10.000,00	6.000,00	4.000,00
Ağustos	6.004	10.000,00	10.000,00	0
Eylül	5.621	10.000,00	10.000,00	0
Ekim	4.250	10.000,00	9.400,00	600,00
Kasım	4.091	10.000,00	9.000,00	1.000,00
Aralık	3.402	10.000,00	7.500,00	2.500,00
TOPLAM				17.300,00

Tablo incelendiğinde işletme mevcut kullanmış olduğu tam maliyet yöntemi ile ürün maliyetine toplam olarak 17.300,00.TL fazladan maliyet yüklemiş olmaktadır. Dolayısıyla normal maliyet yöntemini kullanması durumunda mamul maliyetlerini toplam 17.300,00.TL'lik artıştan kurtarmış olacaktır.

F. Birime Düşen Sabit Maliyet Tutarları

Birim mamule düşen sabit giderlerin faaliyet hacmi ile olan ilişkisi ters orantılıdır. Faaliyet hacmi arttığında birim sabit giderler azalmaktadır. Dolayısıyla tam tersi durumda faaliyet hacminin düşük olduğu dönemlerde ise birim sabit giderler artacağından birim mamul maliyetleri de artmaktadır. Burada birim sabit giderler faaliyet hacminden dolayı birim maliyetlerde dalgalanmalara neden olmaktadır. Maliyet yöntemi olarak tam maliyet yöntemini uygulayan işletmelerde söz konusu maliyet dalgalanmaları daha açık görülmektedir.

Tablo 7: Birim Başına Düşen Sabit Maliyetler

Aylar	Fiili Üretim Miktarı (KG)	Tam Maliyet (TL)	Normal Maliyet (TL)
Ocak	6.504	1,53	1,53
Şubat	6.400	1,56	1,56
Mart	2.954	3,38	2,20
Nisan	4.023	2,49	2,21
Mayıs	3.773	2,65	2,20
Haziran	3.232	3,09	2,19
Temmuz	2.700	3,70	2,22
Ağustos	6.004	1,66	1,66
Eylül	5.621	1,77	1,77
Ekim	4.250	2,35	2,21
Kasım	4.091	2,44	2,19
Aralık	3.402	2,94	2,20

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

Düşük üretim kapasitelerinde hali hazırda artacak olan birim sabit maliyetlere atıl kapasiteye düşen kısım dahil edilmeyerek bu artış önlenebilecektir. Tablo 7 incelendiğinde Temmuz ayında tam maliyet yöntemi ile birime düşen sabit gider 3.70 TL gibi yüksek bir rakama ulaşmaktadır. Burada birime düşen sabit giderlerin maliyetlerdeki etkisinin normal maliyet yöntemi ile azaltıldığı görülmektedir.

G. Ertelenen Vergi Tutarları

Atıl kapasiteden dolayı ortaya çıkan fark unsurları ertelenmiş vergi varlığı etkisini ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 8: Ertelenen Vergi Tutarları

Aylar	Toplam Fark (TL)	Ertelenen Vergi (TL)
Ocak	0	0
Şubat	0	0
Mart	3.500,00	700,00
Nisan	1.100,00	220,00
Mayıs	1.700,00	340,00
Haziran	2.900,00	580,00
Temmuz	4.000,00	800,00
Ağustos	0	0
Eylül	0	0
Ekim	600,00	120,00
Kasım	1.000,00	200,00
Aralık	2.500,00	500,00

Vergi Usul Kanununa göre üretime dahil edilmeyen farkları kanunen kabul edilmeyen gider olarak görmektedir. Üretim maliyetine katılmayarak doğrudan sonuç hesaplarına kaydedilecek boş kapasiteye isabet eden sabit genel üretim giderleri üzerinden işletme Vergi Usul Kanunu gereğince vergilendirilecektir. Bunun sonucu olarak ortaya ertelenmiş vergi varlığı etkisi kavramı çıkmaktadır. İşletme ortaya çıkan ertelenen vergi tutarını mamullerin tamamı satılıncaya kadar finansal tablolarında raporlamaktadır.

Tablo 8’de kapasite sapmasının en fazla olduğu Temmuz ayında 800,00 TL ertelenen vergi tutarı hesaplanmıştır. Bu tutar toplam 2.700 kg mamul satılıncaya kadar etkisini sürdürecektir. TMS 2 Stoklar standardına göre tam maliyet yöntemine izin verilen durumlarda fark unsuru oluşmadığından ertelenen vergi tutarlarının sıfır olduğu görülmektedir.

H. Gelir Tablosunun Düzenlenmesi ve Muhasebeleştirme

Normal maliyet yöntemini öneren TMS 2 Stoklar Standardı ve BOBİ FRS yöntemle ilgili farklı kayıt düzenleri önermektedir. Sabit genel üretim giderlerinin dağıtılmayan kısmı TMS 2’de dönem gideri olarak sonuç hesaplarında kaydedilmektedir. BOBİ FRS bölüm altında ise bu dağıtılmayan

kısımların satışların maliyeti kaleminde kaydedilmesi gerektiği belirtilmektedir. BOBİ FRS ile sabit genel üretim giderlerinin çalışılmayan kapasiteye denk düşen kısmı maliyetlere dahil edilmeyerek gelir tablosunda satılan mamul maliyetine ilave edilecektir. Satışların maliyetine kaydedilecek bu tutarlar işletme brüt kar/zararının olması gerekenden düşük olarak çıkmasına neden olacaktır. Araştırmanın bu bölümünde tam maliyet yöntemi ve normal maliyet yöntemine göre gelir tabloları ve kayıt düzeni kapasite sapmalarının en iyi şekilde gösterilebileceği Temmuz ayı verileri üzerinden oluşturulmuştur.

Temmuz ayında tam maliyet yöntemi kullanılmasıyla üretim maliyeti 102.461,00 TL ve birim mamul maliyeti 37,94 TL/kg, normal maliyet yöntemi kullanılmasıyla üretim maliyeti 98.461,00 TL ve birim mamul maliyeti 36,46 TL/kg hesaplanmıştır. (Tablo 4, Tablo 5).

Tablo 9: Temmuz Ayı Verileri

Normal üretim miktarı (kg)	4.500
Fiili üretim miktarı (kg)	2.700
Satış miktarı (kg)	2.650
Satış fiyatı (TL/ Kg)	40,00
D.İ.M.M	59.785,00
D.İ.G	20.061,00
Değişken G.Ü.G	12.615,00
Sabit G.Ü.G	10.000,00
Ar-ge Giderleri	-
Paz.Sat.Dağ Giderleri	683,50
Genel Yönetim Giderleri	1.534,50

Temmuz ayı içerisinde işletmede % 60 kapasite ile çalışılmıştır. Yukarıdaki veriler doğrultusunda VUK'un zorunlu kıldığı tam maliyet yöntemi ile standartların önerdiği normal maliyet yöntemine göre gelir tabloları düzenlenmiştir. Normal maliyet yöntemine göre düzenlenen gelir tablosunda BOBİ FRS ile getirilen düzenleme gösterilmeye çalışılmıştır.

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

Tablo 10: Temmuz Ayı Tam Maliyet Yöntemine Göre Gelir Tablosu (VUK)

	Tam Maliyet Yöntemi
A. Brüt Satışlar (2.650*40.00)	106.000,00
B. Satış İndirimleri (-)	-
C. Net Satışlar	106.000,00
D. Satışların Maliyeti (-) (2.650*37.94)	100.541,00
BRÜT SATIŞ KAR / ZARARI	5.459,00
E. Faaliyet Giderleri (-)	(2.218,00)
• Araştırma ve Geliştirme	-
• Pazarlama, Satış ve Dağıtım	683,50
• Genel Yönetim	1.534,50
FAALİYET KARI / ZARARI	3.241,00
F. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir / Karlar	-
G. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider / Zarar (-)	-
H. Finansman Giderleri (-)	-
OLAĞAN KAR / ZARAR	
I. Olağandışı Gelir / Kar	-
I. Olağandışı Gider / Zarar (-)	-
DÖNEM KARI / ZARARI	3.241,00

Tablo 10'da tam maliyet yöntemine göre düzenlenen gelir tablosunda 5.459,00 TL Brüt Kar rakamı hesaplanmıştır.

Tablo 11: Temmuz Ayı Normal Maliyet Yöntemine Göre Gelir Tablosu (BOBİ FRS)

	Normal Maliyet Yöntemi
A. Brüt Satışlar (2.650*40.00)	106.000,00
B. Satış İndirimleri (-)	-
C. Net Satışlar	106.000,00
D. Satışların Maliyeti (-) -Satılan Mamuller Maliyeti(2.650*36.46)= 96.619,00 -Sabit G.Ü.G Kapasite Farkı (Dağıtılmayan Sabit G.Ü.G) = 4.000,00	100.619,00
BRÜT SATIŞ KAR / ZARARI	5.381,00
E. Faaliyet Giderleri (-)	(2.218,00)
• Araştırma ve Geliştirme	-
• Pazarlama, Satış ve Dağıtım	683,50
• Genel Yönetim	1.534,50

Atatürk
Üniversitesi

FAALİYET KARI / ZARARI	3.163,00
F. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir / Karlar	-
G. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider / Zarar(-)	-
H. Finansman Giderleri (-)	-
OLAĞAN KAR / ZARAR	
I. Olağandışı Gelir / Kar	-
I. Olağandışı Gider / Zarar (-)	-
DÖNEM KARI / ZARARI	3.163,00

BOBİ FRS'deki düzenleme dağıtılmayan sabit genel üretim giderinin satılan mamul maliyetine ilave edilmesini söylemektedir. Normal kapasitenin altında üretim gerçekleşen Temmuz ayında sabit genel üretim giderinde kullanılmayan kapasiteye ait 4.000,00 TL satılan mamul maliyetine ilave edilmiştir. Dolayısıyla toplam üretilen 2.700 kg mamule isabet eden bu tutar satılan mamulle ilişkilendirildiğinde ortaya gerçekten farklı kar rakamları çıkmaktadır. Tam maliyet yöntemine göre hesaplanan brüt satış karı; 5.450,00 TL iken BOBİ FRS'nin normal maliyet yöntemi kayıt düzenine getirdiği yenilik ile 5.381,00 TL olmaktadır. BOBİ FRS ile getirilen düzenleme sonucu ulaşılan kar rakamlarının olması gerekenden daha düşük çıktığı görülmektedir.

Tam Maliyet Yöntemine Göre Kayıt Düzeni; (Yansıtma Kaydı)

Mad. No	AÇIKLAMA	BORÇ	ALACAK
31.12.2015.....		
151	YARI MAMULLER ÜRETİM HS (DİMM+DİG+GÜG)	102.461,00	
	711 DİMM YANS. HS		59.785,00
	721 DİG YANS. HS.		20.061,00
	731 GÜG YANS. HS.		22.615,00
	Yansıtma Kaydı		

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

Mad. No	AÇIKLAMA	BORÇ	ALACAK
31.12. 2015.....		
152	MAMULLER HS.	102.461,00	
	151 YARI MAMULLER ÜRETİM HS		102.461,00
	Üretimi Tamamlanan Mamul Kaydı		

Normal Maliyet Yöntemine Göre Yansıtma Kaydı

Mad. No	AÇIKLAMA	BORÇ	ALACAK
31.12.2014.....		
151	YARI MAMULLER ÜRETİM HS	98.461,00	
	711 DİMM YANS. HS		59.785,00
	721 DİĞ YANS. HS.		20.061,00
	731 GÜĞ YANS. HS.		18.615,00
	Yansıtma Kaydı		

Normal maliyet yöntemine göre dönem sonu kapasite sapmaları kayıt düzeni;

Mad. No	AÇIKLAMA	BORÇ	ALACAK
31.12. 2014.....		
731	GÜĞ YANSITMA HS	18.614,00	
634	GÜĞ KAPASİTE SAPMALARI HS.	4.000,00	
	730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ HS		22.614,00
	Kapasite sapmalarının normal maliyet yöntemine göre kaydı		

Atatürk Üniversitesi

Tek düzen hesap planı çerçevesinde kapasite sapmaları için 680 Çalışmayan Kısım Gider Ve Zararları hesabının yetersiz kaldığı görülmektedir. Bu hesap üretim faaliyetinin durması durumunda ortaya çıkan çalışmayan gider ve zararlar için kullanılacak bir hesaptır. Dolayısıyla bu hesabın normal maliyet yöntemine uygunluğu bulunmamaktadır. Çalışmanın bu bölümünde normal maliyet yönteminde kapasite sapmaları için sonuç hesabı faaliyet giderleri grubunda üretimle ilgili yani esas faaliyet giderlerine uygun olup üretim maliyetlerine dahil edilmeyen 63 no'lu hesap grubu altında açılacak 634 Genel Üretim Giderleri Kapasite Sapmaları Hesabı kullanılmıştır.

Burada 634 Genel Üretim Giderleri Kapasite Sapması hesabını 63 no'lu Faaliyet Giderleri hesabının TDHP çerçevesindeki tanımından yola çıkarak kullanılabilirliğini düşünmekteyiz. Dönem gideri olarak da adlandırılan faaliyet giderleri işletmenin esas faaliyet konusu ile ilgili olup Üretim Maliyetine Yüklenemeyen Giderlerdir(Acar ve Tetik, 2010:275).

İ. Vergi ile Uyumlama Kaydı

Temmuz ayı içerisinde üretilen 2.700 kg mamulün 2.650 kg'ı satılmıştır. Dolayısıyla mamulün tamamı satılmadığından vergi ile uyumlama kaydı yapılması gerekmektedir.

-2.700 kg mamule karşılık gelen ertelenmiş vergi tutarı = 800,00 TL,
2.700 kg mamule karşılık gelen kanunen kabul edilmeyen gider tutar (dağıtılmayan sabit genel üretim gider tutarı) = 4.000,00 TL

-2.650 kg mamule karşılık gelen kanun kabul edilmeyen gider tutarı = (2.650/2.700) * 4.000,00 = 3.925,00 TL'dir. VUK'nun kanunen kabul etmediği bu tutar üretilen mamulün 2.650 kg'nın satışı yapıldığından bu hesaptan çıkarılabilir duruma gelmektedir.

-2.650 kg mamule karşılık gelen ertelenmiş vergi tutarı = 785,00 TL (3.925,00 TL üzerinden hesaplanan vergi tutarı)

Mad . No	AÇIKLAMA	BORÇ	ALACAK
26.07.2014.....		
	102 BANKALAR HS.	106.000,00	
	600 YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		106.000,00
	Mal Satış Kaydı		

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

Mad. No	AÇIKLAMA	BORÇ	ALACAK
26.07.2014.....		
	692 ERT. VERGİ GİDER ETKİSİ HS.	785,00	
	289 ERT. VERGİ VARLIĞI HS. Ertelenen Vergi Varlığı Kaydı		785,00

IV. Sonuç

İşletme varlık kalemleri içerisinde önemli bir yere sahip olan stoklara ilişkin hükümler; VUK, TMS 2 ve BOBİ FRS'de bir takım farklılıklar içermektedir. Çalışmada vergi mevzuatı ile standartlar arasında karşılaştırma yapılarak düzenlemelerdeki farklılıklar açıklanmaya çalışılmıştır. Düzenlemelerdeki farklılıklar ana başlığında maliyet yöntemleri açısından hem kullanılan maliyet yöntemi hem de kayıt düzeni gibi konuların farklılıklar içerdiği ortaya çıkmıştır.

Çalışmada standartlarla birlikte önemi artan normal maliyetlemenin tam maliyetlemeye göre daha gerçekçi ve hatasız maliyet verisine imkan sağladığı ortaya konulmuştur. Bir uygulama yapılan üretim işletmesinde normal maliyet yönteminin uygulanması ile atıl kapasiteden dolayı ortaya çıkan 17.300,00 TL fazladan maliyet yükü hesaplanmıştır. İşletmenin farklı üretim seviyelerinde birim sabit giderlerin yarattığı maliyet dalgalanmalarının önüne geçen normal maliyet yöntemi ile toplam ve birim maliyetler daha sağlıklı hesaplanabilmektedir. Öte yandan tam maliyet yönteminin uygulanması ile yüksek üretim kapasitelerinde düşük maliyet, düşük üretim kapasitelerinde yüksek birim maliyet hesaplanacağı ortaya çıkmıştır. Bu farklı üretim düzeylerinde oluşacak maliyet dalgalanmalarının normal maliyet yöntemi seçilmesi ile önlenebileceği yapılan karşılaştırma ile anlaşılmaktadır.

Söz konusu standartların düzenlemelerinde yer alan normal maliyet yöntemine ilişkin olarak atıl kapasitenin nerede raporlanacağı da önemli bir konudur. TMS 2 Stoklar Standardı bu fark unsurlarının dönem gideri olarak sonuç hesaplarında BOBİ FRS ise satışların maliyeti kaleminde raporlanması gerektiğini söylemektedir. Satışların maliyetine raporlanması durumunda gerçekten daha düşük bir brüt kar rakamına ulaşıldığı düzenlenen gelir tablosunda görülmektedir. Bu durum satışların maliyeti kalemine üretilen mamulün tamamına ait dağıtılmayan fark unsurlarının ilave edilmesinden ortaya çıkmaktadır. Bu fark unsurlarının dönem gideri olarak raporlanmasının doğru olacağı anlaşılmaktadır. Son olarak çalışmada dönem gideri olarak raporlama doğrultusunda sonuç hesaplarının uygunluğu incelenmiştir. Bu doğrultuda

*Atatürk
Üniversitesi*

olumsuz kapasite sapmalarının muhasebeleştirilmesi konusunda literatürde görüş birliği sağlandığı, farklı değerlendirmelerin ve yaklaşımların olduğu görülmektedir. Çalışmada işletme esas faaliyeti ile ilgili üretim maliyetine yüklenmeyen giderlerin izlendiği 63 no'lu hesap grubunun altında 634 Genel Üretim Giderleri Kapasite Sapmaları hesabı açılarak fark unsurlarının bu hesapta raporlanabileceği önerilmiştir.

Kaynaklar

- Acar, D. ve Tetik, N., (2010), Genel Muhasebe, Detay yayıncılık, On birinci Baskı, Ankara.
- Akdoğan, N. ve Sevilengül, O., (2007), Türkiye Muhasebe Standartlarına Uyum İçin Tekdüzen Hesap Planında Yapılması Gereken Değişiklikler, *Mali Çözüm Dergisi*, 84, ss. 29-70.
- Ataman, B. ve Cavlak, H. (2017), “Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) ile Tam Set Türkiye Muhasebe ve Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının (TMS/TFRS) Karşılaştırılması”, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3, ss.153-168.
- Bahadır, O. (2012), “Stoklarda Değerleme: UFRS/TFRS Ve Vergi Mevzuatı Açısından”, *Mali Çözüm Dergisi*, 109, ss. 51-67.
- Büyükmirza, K. (2015), **Maliyet Ve Yönetim Muhasebesi**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Boyar, E., ve Güngörmüş, A., (2010), “TMS-2 Stoklar Standart Maliyet Yönteminin Uygulanması” ,*Mali Çözüm Dergisi* , S. 102, ss.109-127.
- Çaldağ, Y. (2015), **Maliyet Ve Yönetim Muhasebesi Uygulamaları**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Doğan, A. (2017), “Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı ile TMS/TFRS Karşılaştırması”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(4), ss.770-786.
- Gençoğlu, Ü. (2017), “Temel Konularda BOBİ FRS ve TMS/TFRS Karşılaştırması”, *Muhasebe Ve Finansman Dergisi*, 76, ss.1-24.
- Güngörmüş, A.H. ve Boyar, E., (2010). “TMS-2 Stoklar Standart Maliyet Yönteminin Uygulanması” *Mali Çözüm Dergisi*, 109, ss.109-127).
- Gökçen, G. ve Öztürk, E., (2017), “Tam Maliyet Ve Normal Maliyet Yöntemlerinin UFRS (TFRS VE BOBİ FRS'deki Düzenlemeler Çerçevesinde İncelenmesi”, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2, ss.105-114.
- Kamu Gözetim Kurumu, Türkiye Muhasebe Standartları 2 Stoklar Standartları (TMS2)
<http://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/4105/TurkiyeMuhasebeStandartlar%C4%B1>, Erişim. 22.8.2017. 21:18.

Stok Maliyetlerinin Ulusal ve Uluslararası Mevzuat Çerçevesinde İncelenmesi ve Bir Uygulama

- Kamu Gözetim Kurumu, Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS)
<http://kgk.gov.tr/ContentAssingmentDetail/1350/Bu%CC%88yu%CC%88k-ve-Orta-Boy-I%CC%87s%CC%A7letmeler-CC%87c%CC%A7in-Finansal-Raporlama-Standard%C4%B1>, Erişim. 29.11.2017. 23:43.
- Karakaya, M., (2007), **Maliyet Muhasebesi**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Kocamış, T. ve Yıldırım, G., (2017), “Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) FRS ve TMS/TFRS Stoklar Standardının Karşılaştırması”, *Vergi Sorunları Dergisi*, 351, ss. 90-102.
- Lazol, İ., (2004), **Maliyet Muhasebesi**, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Özerhan, Y. ve Yanık, S., (2012), **Açıklamalı ve Örnek Uygulamalı Türkiye Muhasebe Standartları Türkiye Finansal Raporlama Standartları**, TÜRMOB Yayınları.
- Öztürk, E. (2017), “Stok Maliyetlerinin Ölçüm Ve Muhasebeleştirilmesi Esaslarının VUK, TMS/ TFRS ve YFRÇ Taslağı Açısından Karşılaştırılması”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28, ss.141-157.
- Öztürk, E. ve Güleç, F., (2018), “ Normal Maliyetleme Yaklaşımının Gelişimi ve Uygulanmasına Yönelik Bir İnceleme”, *Mali Çözüm*, ss. 11-27
- Uyar, B. (2009), “TMS 2 Stoklar Standardı Üzerine Genel Bir Değerlendirme”, *Muhasebe ve Denetime Bakış*, Nisan,28, ss. 131-144.
- Şener, R. (2008), **Maliyet Unsurları Muhasebesi Ve Tek Düzen Muhasebe Sistemi Uygulaması**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Vergi Usul Kanunu
- Yardımcıoğlu, M. ve Kocamaz, H., (2012), “TMS-2 Stoklar Standardı ile Maliyet Muhasebesi Arasındaki İlişki”, *Dayanışma Dergisi*, 116, ss. 27-40.
- Yerli, N., Kayalı, N. ve Demirlioğlu, L., (2012), “Maliyetlerin Tespitinde Normal Maliyet Yöntemi: TMS 2 Stoklar Standardı ile Vergi Mevzuatının Karşılaştırılması ve Uyumlaştırılması”, *Mali Çözüm Dergisi*, 19, ss. 51-67.

Yapısal Değişim Ekseninde Kamuda Örgütsel Bağlılık: Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Ampirik Bir Analiz

Murat AK*

Alınış Tarihi: 14 Temmuz 2018

Kabul Tarihi: 20 Aralık 2018

Öz: Örgütler bireyler tarafından oluşturulmuş en eski ve en köklü sosyal yapılardır. En az iki bireyden oluşan örgütler için insan vazgeçilmez bir unsurdur. İnsanın bulunduğu her ortam ve yapıda psikolojik ve soyut kavramlar önem kazanmaktadır. Nitekim emek mekanik veya finansal bir meta değildir. Yönetim süreçlerinde davranışsal yaklaşımın gündeme gelmesiyle önem kazanan kavramlardan biri olan örgütsel bağlılık, çalışanların kurumlarına karşı aidiyet duygularını ve tutumlarını ifade etmektedir. Çalışanların bağlılıklarının güçlü ve gelişmiş olması arzu edilen bir durumdur. Böylelikle çalışanlar kendilerini örgütleriyle adeta özdeşirecek ve örgütlerine adayacaklardır. Ülkemiz kamu sektöründe daha önce fazla önemsenmeyen ve değerlendirilmeyen örgütsel bağlılık konusunun, son yıllarda önem kazandığı görülmektedir. Kamu kurumları için son yıllarda yoğunlaşan etkinlik ve verimlilik tartışmalarının bunda önemli bir rolü bulunmaktadır. Bu kapsamda, bu çalışmada 15 08 2017 tarih ve 694 sayılı ile yeniden yapılandırılan Sağlık Bakanlığı'nda acil sağlık hizmetleri çalışanlarının örgütsel bağlılıklarının hangi seviyede geliştiğinin analizi hedeflenmektedir. Bu amaçla Meyer ve Allen tarafından geliştirilen örgütsel bağlılık anketi, Bartın Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonları evreninde görev yapan kamu çalışanlarına uygulanmaktadır. Gerçekleştirilen anket uygulaması sonucunda Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında görev yapan çalışanlarda örgütsel bağlılık, duygusal bağlılık alt boyutunda 3,52, devam bağlılığı boyutunda 3,61, normatif bağlılık boyutunda ise 3,24 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Bağlılık; Kamu Sağlık Sektörü, Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonları

Organizational Commitment on Public in Axis the Structural Changing: An Empirical Analysis in Stations of Emergency Health Services

Abstract: Organizations are the oldest and most established social structures created by individuals. For organizations consisting of at least two individuals, man is an indispensable element. Psychological and abstract concepts are gaining importance in every environment and structure where human beings exist. Indeed, labor is not a mechanical or financial commodity. Organizational commitment, one of the concepts gaining importance in the process of management behavior, is the sense of belonging and attitudes towards employees' organizations. It is desirable that the loyalties of employees are strong and developed. Thus, the employees will identify themselves with their organizations and will nominate themselves to their organizations. It is seen that the issue of organizational commitment, which has not been considered in the public sector in our country before and which has not been evaluated much, has gained importance in recent years. Efficiency and efficiency debates, which have been intensified in recent years for public institutions, have an important role in this. In this context, it is aimed to analyze which level the organizational commitment of employees of emergency health services in the Ministry of Health restructured in this study with the date of 15 08 2017 and numbered 694. For this purpose, the organizational commitment questionnaire developed by Allen and Meyer

Atatürk
Üniversitesi

179
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

* Dr. Öğretim Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü

Yapısal Değişim Ekseninde Kamuda Örgütsel Bağlılık: Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Ampirik Bir Analiz

was applied to public employees working in the Bartın 112 Emergency Health Services Stations universe. As a result of the survey, the organizational commitment in the employees working at Bartın Emergency Health Care Service Stations was realized as 3,52 in the emotional attachment dimension, 3,61 in the continuing attachment dimension and 3,24 in the normative attachment dimension.

Keywords: *Organizational Commitment; Public Health Sector, Emergency Health Services Stations*

I.Giriş

Örgütsel bağlılık, son yıllarda yönetim yazınında üzerinde en fazla durulan konulardan biridir. Özellikle emeğin üretim süreçlerinde etkinliğinin ve verimliliğinin anlaşılmasıyla emek üzerindeki araştırmalar yaygınlaşmıştır. Emeğin değişken ve dinamik bir yapıda olması araştırmaların çok boyutlu ve kapsamlı olmasına neden olmaktadır. Nitekim son yıllarda hızla gelişen ve değişen dünyada emeğin bu süreçlerden etkilenmemesi düşünülemez. Aynı örgüt içerisinde kısa zaman dilimleri içerisinde gerçekleştirilen analizlerden farklı sonuçlar elde edilebilmektedir. Bu olgu bize bir kez daha emeğin örgütsel süreç ve işleyişlerden, dünyadaki ve ülkedeki her alanda kaydedilen gelişmelerden hızla etkilendiğini göstermektedir. Çalışanların örgütsel bağlılığı da bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Örgütsel bağlılık ile ilgili çalışmalar, daha çok organizasyonun ilke, misyon ve değerlerini benimseme, örgüt ile kaynaşma, kaliteyi artırma çalışmaları, motive etme, takım ruhunu güçlendirme, daha fazla çaba harcama, şevkle gayret sarf etme gibi işgörenlerin his ve eylemleri ile doğrudan bağlantılı olmaktadır (İnce ve Gül, 2005: 1). Dolayısıyla örgütsel bağlılık çalışan ve örgüt ile karşılıklı iletişim ve etkileşime dayanmaktadır. Nitekim örgütsel bağlılık konusunu salt çalışanlara veya örgütlere indirmek son derece hatalı ve yanlış bir yaklaşım olacaktır. Örgütsel bağlılık, çalışan ve örgüt arasında çok boyutlu bir etkileşime ve iletişime dayanmaktadır. Çalışan nezdinde ortaya çıkan örgütsel bağlılık ise hem çalışan hem de örgüt için ortaya son derece kapsamlı sonuçlar ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar örgütü başarıya daha kolay ve hızlı ulaştırabilecek bir takım unsurlar üzerinde doğrudan veya dolaylı belirleyici olabilirken, çalışan nezdinde de iş tatmini, örgütsel güven, örgütsel iklim, motivasyon gibi unsurlar üzerinde önemli ölçüde rol oynayabilmektedir.

Özel sektör örgütleri kadar değişime ve dönüşüme açık olamaları da ülkemizdeki kamu kurum ve kuruluşlarında da son yıllarda değişim ve dönüşüm çalışmaları dikkat çekmektedir. Bunlardan biri de gerek çalışan personel sayısı, gerekse hizmet alanının büyüklüğü nedeniyle en önemli kamu organizasyonlardan biri olan Sağlık Bakanlığı'dır. En son 15.08.2017 tarih ve 694 sayılı Kanun Hükmünde kararname ile yeniden yapılandırılan Sağlık Bakanlığının teşkilat yapısında önemli ve köklü değişiklikler gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada söz konusu yapısal değişikliklerden sonra çalışanların örgütsel bağlılıklarının ne yönde gerçekleştiğinin analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçla sağlık kurum ve kuruluşları arasında farklı

örneklemeler oluşturabilme amacıyla Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonları evreninde görev yapan çalışanlar nezdinde gerçekleştirilen örgütsel bağlılık anket uygulamasından elde edilen bulgulara yer verilmektedir. Çalışmada uygulanan örgütsel bağlılık anketi, Meyer ve Allen tarafından 1991 yılında gerçekleştirilmiş ve geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Bartın 112 Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonları evreninde 67 kadın ve 38 erkek olmak üzere toplam 105 kamu çalışanı bulunmaktadır. Bunlardan 80 çalışana anket uygulanmak istenilmiş fakat 64 çalışandan olumlu cevap alınabilmiştir.

II. Kavramsal Çerçeve

Örgütsel bağlılık ile ilgili literatürde çok sayıda tanımlamanın yapıldığı görülmektedir. Dolayısıyla örgütler ve çalışanlar için son derece stratejik ve kapsamlı bir kavram olan örgütsel bağlılığın önemini, bu tanım zenginliğinde de görmek mümkündür. Örneğin, O'Relly III ve Chatman (1986), örgütsel bağlılığı, psikolojik bağlılık şeklinde tanımlamaktadırlar (O'Relly ve Chatman, 1986: 493). Dolayısıyla O'Relly III ve Chatman'ın tanımlamalarında bağlılığın, soyut ve psikolojik bir kavram olduğu ifade edilmektedir. Nitekim bağlılık, çalışanların örgütsel işleyiş ve yönetim süreçlerine ilişkin algı ve tutumları sonucunda psikolojik ve algısal boyutta oluşan bir kavramdır. Wiener ise örgütsel bağlılığı, örgütsel fayda ve menfaatler sağlayacak şekilde faaliyette bulunmak için kabullenilmiş tutumsal baskıların bir sonucu şeklinde tanımlamaktadır (Wiener, 1982: 418). Böylelikle Wiener, çalışanların bir nevi örgütte üyeliklerini sürdürebilmeleri için bağlılık geliştirme zorunda olduklarını vurgulamaktadırlar. Fakat bu bağlılığın tipi ve seviyesi çalışanın tutum ve hislerine göre değişiklik gösterebilecektir. Steers (1997) ise örgütsel bağlılığı, çalışanın organizasyonun amaç ve ilkelerini içselleştirmek, organizasyonun önemli bir unsuru olabilmek için gayret göstermesi, arzu duyması, çaba harcamasına dayanan faaliyetler ve hisler kümesi şeklinde ifade etmektedir (Steers, 1977: 46). Tüm bu tanımlamalardan hareketle örgütsel bağlılığı, çalışanların örgütsel süreç ve işleyişler, yönetsel uygulamalar ve mesai arkadaşları ile kurdukları iletişim ve etkileşim sonucunda iç dünyalarında anlamlandırıp algısal bir boyuta büründürdükleri aidiyetin niteliği ve seviyesi şeklinde tanımlamak mümkündür.

Örgütsel bağlılık sahip olduğu çok boyutlu ve geniş kapsamlı zenginlik nedeniyle örgütsel yaşamda birçok unsuru dolaylı veya doğrudan etkileyebilmektedir. Literatürde konu ile ilgili çok sayıda araştırmanın olduğu dikkat çekmektedir. Örneğin Mathieu ve Zajac (1990), çalışmalarında örgütsel bağlılığın, işe geç kalmayı, işi bırakmayı ve devamsızlığı önemli ölçüde azalttığını ifade etmektedirler (Mathieu ve Zajac, 1990). Benzer şekilde örgütsel bağlılık, iş tatmini, verimlilik, etkinlik, performans gibi çok sayıda örgütsel faktörü yakından etkileyebilmektedir. Nitekim çalışanların bağlılıkları ölçüsünde söz konusu bu oranlar, olumlu veya olumsuz etkilenebilmekte, örgütsel bağlılık gerek çalışan, gerekse örgüt için ortaya çok boyutlu yansımalar

ve etkileşimler doğurabilmektedir. Boylu, Pelit ve Güçer (2007) tarafından gerçekleştirilen “Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma” isimli çalışmada, Meyer ve Allen’in (1991) geliştirdikleri “Örgütsel Bağlılık Ölçeği” kullanılarak akademisyenlere anket uygulanmıştır. Gerçekleştirilen anket uygulaması sonucunda, akademisyenlerin bir takım kişisel özellikleriyle, bağlılık seviyeleri arasında 0,05 düzeyinde anlamlı farklılıklar tespit edilmektedir (Boylu, Pelit ve Güçer, 2007). Hoş ve Oksay (2015) tarafından gerçekleştirilen “Hemşirelerde Örgütsel Bağlılık İle İş Tatmini İlişkisi” isimli çalışmada ise 250 hemşireye uygulanan anket uygulaması sonucunda, içsel tatmin ve dışsal tatmin boyutlarının, hemşirelerin bağlılıklarıyla önemli oranda anlamlı ve pozitif seviyede ilişkili olduğu ortaya konulmaktadır (Hoş ve Oksay, 2015). Köse ve Gönüllüoğlu’nun (2010) gerçekleştirdikleri “Örgütsel Desteğin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma” isimli çalışmada ise Eskişehir İli’nin merkezinde bulunan bir gıda işletmesinde çalışanlara uygulanan anket sonrasında örgütsel desteğin alt değişkenlerinin, bağlılığın alt değişkenlerine etkisi belirtilmektedir (Köse ve Gönüllüoğlu, 2010). Zincirkıran, Çelik, Ceylan ve Emhan (2015) tarafından gerçekleştirilen “İşgörenlerin Örgütsel Bağlılık, İşten Ayrılma Niyeti, İş Stresi ve İş Tatmininin Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Enerji Sektöründe Bir Araştırma” isimli çalışmada ise Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı’nın Batman Bölge Müdürlüğü’nde bulunan 254 adet çalışana anket uygulanmıştır. Anket uygulaması sonucunda gerçekleştirilen analizlerde örgütsel bağlılık, iş stresi, iş tatmini, işten ayrılma niyeti ve örgütsel performans arasında anlamlı ve pozitif seviyede ilişkiler ortaya konulmaktadır. Ayrıca ortaya konulan bir diğer bulguya göre düşük seviyedeki ücretli işgörenler, daha yüksek ücretli işgörelere oranla, daha düşük seviyede iş tatminine sahiptirler (Zincirkıran vd., 2015). Karahan’ın (2008) gerçekleştirdiği “Çalışma Ortamındaki Statü Farklılıklarının Örgütsel Bağlılığa Etkisi” isimli çalışmada Afyon Kocatepe Üniversitesi Hastanesi’nde çalışan 80 kadrolu ve 80 sözleşmeli statüdeki hemşirelerin bağlılıkları arasında farklılığın bulunup bulunmadığının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Gerçekleştirilen analizler sonucunda, çalışma ortamındaki mevcut statü farklılıklarının, çalışanların bağlılıkları üzerinde etkili olduğu ortaya konulmaktadır (Karahan, 2008). Çöl ve Gül (2005) tarafından “Kişisel Özelliklerin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkileri ve Kamu Üniversitelerinde Bir Uygulama” ismiyle literatüre kazandırılan çalışmada ise 13 kamu üniversitesinde 403 akademisyen ve 222 idari personele anket uygulaması sonrasında elde edilen veriler, akademik ve idari personel ayrımı ile gerçekleştirilmektedir. Böylelikle çalışanların kişisel özelliklerinin, bağlılık alt boyutları olan duygusal, normatif ve devam bağlılığı üzerindeki etkileri mukayese edilmektedir. Mukayese sonucunda, her bir kişisel özelliğin, bağlılık alt boyutları ile farklı seviyede ilişkilere sahip olduğu ortaya konulmaktadır (Çöl ve Gül, 2005). Özutku (2008) tarafından gerçekleştirilen “Örgüte Duygusal, Devamlılık ve Normatif Bağlılık İle İş Performansı

Arasındaki İlişkinin İncelenmesi” isimli çalışmada araştırma için Türk Silahlı Kuvvetleri bünyesinde bulunan bir fabrika tercih edilmiştir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda, araştırma kapsamında bulunan çalışanların kurumlarına duygusal, devamlılık ve normatif bağlılıklarının orta seviyede olduğu belirlenmektedir. Bu bağlamda kurumlarına duygusal, devamlılık ve normatif bağlılık seviyelerinin, yaş normuna göre anlamlı bir farklılığı ortaya koymadığı belirtilmektedir. Bununla birlikte kurumdaki devam bağlılığı seviyesinin, kıdem normuna göre anlamlı seviyede farklılık gösterdiği ortaya konulmaktadır (Özutku, 2008). İnce ve Gül’ün literatüre kazandırdığı “Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık” isimli çalışmada ise örgütsel bağlılık kavramına değinilmekte, bağlılık ve benzer kavramlar, bağlılığın tasnifi, bağlılığı etkileyen faktörler, bağlılığın türlerine göre örgütsel bağlılığın faktörleri ve sonuçlarına kapsamlı olarak değinilmektedir (İnce ve Gül, 2005). Uygur’un (2009) “Örgütsel Bağlılık ve İşe Bağlılık” isimli çalışmasında ise örgütsel bağlılık kavramına, bağlılığın türlerine, bağlılığı etkileyen faktörlere ve örgütsel bağlılık ile işe bağlılık ilişkisini incelemeye yönelik bir araştırmanın sonuçlarına yer verilmektedir (Uygur, 2009). Bağlılık ile ilgili literatürde çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu kapsamda genel bir literatür değerlendirmesi yukarıda sunulmaktadır.

III. Örgütsel Bağlılık Boyutları

Örgütsel bağlılık çok boyutlu ve geniş kapsamlı bir kavramdır. Dolayısıyla böylesine zengin içerikli soyut bir kavramı tek bir boyutta değerlendirebilmek mümkün gözükmemektedir. Örgütsel bağlılığın alt boyutları ile ilgili literatürde çok yönlü bir değerlendirmenin gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu çalışmada ise gerçekleştirilen anket uygulamasında olduğu gibi örgütsel bağlılık üç alt boyutta değerlendirilecektir. Nitekim Meyer ve Allen’de örgütsel bağlılığı, çalışmalarında duygusal, devam ve normatif bağlılık olmak üzere üç ayrı boyutta ele almışlardır (Meyer ve Allen, 1997: 11).

A. Duygusal Bağlılık

Duygusal bağlılık, işgörenin organizasyonuna duygusal bir yakınlık duyması sonucunda organizasyonu kendisini adeta özdeşleştirme şeklinde tanımlanmaktadır (Allen ve Meyer, 1990: 18). Duygusal bağlılık boyutunda çalışan kendisini tüm benliğiyle adeta organizasyonuna adamakta ve içselleştirmektedir. Dolayısıyla organizasyonlar için en çok arzulanan, çalışanlarda bulunulması istenilen bağlılık türü duygusal bağlılık olmaktadır. Nitekim duygusal bağlılıkta çalışan için ücret, sosyal haklar, mali haklar gibi teşvik ve cezbedici unsurların rol almasından ziyade çalışanın kendisini örgütüyle yakın bir duygusal ilişki kurmasından kaynaklanan bir bağlılık sözü konusu olmaktadır.

B. Devam Bağlılığı

Devam bağlılığına, rasyonel bağlılık ismi de verilmektedir. Bu bağlılık boyutunda çalışanlar, örgütlerinden ayrılmaları durumunda ortaya çıkacak

maliyetin fazla olacağını düşündükleri için örgüt üyeliklerini sürdürmeyi daha rasyonel görmektedirler (Balay, 2000: 21). Dolayısıyla devam bağlılığında çalışanlar için örgütlerine duygusal bir bağlılık geliştirmekten ziyade ortaya çıkması muhtemel fazla maliyetleri göz önüne alarak rasyonelliğe dayanan bir bağlılık geliştirilmesi söz konusu olmaktadır. Çalışanlar bu bağlılık boyutunda işletmelerinde kalmayı daha akılcı ve yerinde bir karar olarak görmektedirler. Bu bağlamda örgütler için devam bağlılığı pek arzu edilen bir bağlılık boyutu olmamaktadır. Çünkü örgütler için örgütte kalmayı bir nevi akılcı ve daha az maliyetli bir yaklaşım görerek bağlılık eğilimi taşıyacak işgörenlerden ziyade tüm benliğiyle ve kimliğiyle örgüte adeta kendisini adayacak işgörenler daha elzem olmaktadır.

C. Normatif Bağlılık

Normatif bağlılık, çalışanın herhangi bir işletmeyle ve o işletmenin amaç ilke ve normlarıyla, kendi amaç ilke ve normlarını içselleştirip, bu hedeflere ulaşma gayesiyle örgüt üyeliğini devam ettirmeyi arzulaması ile oluşmaktadır (Mowday vd., 1979: 225). Normatif bağlılığa tutumsal bağlılık ismi de verilmektedir. Nitekim normatif bağlılığın esasını çalışanın tutumsal his ve algıları oluşturmaktadır. Bu bağlılık boyutunda çalışan, örgütüne karşı bağlılığını daha çok tutumsal saik ve düşüncelerle geliştirmektedir. Normatif bağlılığın oluşabilmesi için çalışanın tutumsal norm ve ilkeleriyle örgütün norm ve ilkelerinin kaynaşması, uyuşması yeterli olmaktadır. Bu durumun gerçekleşmesi durumunda çalışan, örgütsel hedeflere ulaşılması için çaba ve gayret sarf etmekte, bunu kendi normsal tutumuyla adeta özdeşleştirmektedir. Nitekim normatif bağlılık da duygusal bağlılık gibi işletmeler için arzulanan, talep edilen bir bağlılık boyutunu oluşturmaktadır.

IV. Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonları

Sağlık Bakanlığı organizasyon yapısı içerisinde yer alan 112 acil yardım istasyonları, taşra teşkilatı içerisinde il sağlık müdürlüklerine bağlıyken, merkezde ise Acil Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün sorumluluk ve yetki alanı içerisinde bulunmaktadır. 15 08 2017 tarih ve 694 sayılı kararname ile Sağlık Bakanlığı taşra teşkilatı içerisinde yeniden yapılandırılan ve il sağlık müdürlükleri bünyesinde ismi acil sağlık hizmetleri birimi olarak değiştirilen hiyerarşik yapıya bağlı olan 112 acil yardım istasyonları, aynı zamanda sevk ve idare yönünden il ambulans servisi başhekimliklerine de bağlıdır. Dolayısıyla 112 acil yardım istasyonlarının örgütsel ve insan kaynakları yapısı, diğer sağlık kurum ve kuruluşlarından ayrılmaktadır. Nitekim Resmi Gazete'de 11 05 2000 tarih ve 24046 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Acil Sağlık Hizmetleri Yönetmeliği'nin 5. maddesinde "Acil sağlık hizmetlerinin ülke genelinde sunulabilmesi için, kesintisiz olarak, bir ekip anlayışı içinde yürütülmesi ve kısa zamanda ulaşılabilir olması esastır. Acil sağlık hizmetlerinin bu esaslara göre Bakanlığın koordinasyonunda kamu veya özel bütün kurum ve kuruluşların iştiraki ile tek merkezden yönetilmesini sağlamak maksadıyla, hizmetin

yürütülmesi için acil sağlık hizmetleri teşkil olunmuştur” ifadesi yer almaktadır. Söz konusu yönetmeliğin 6. maddesinde ise (Değişik: RG- 24/3/2004- 25412) “Genel Müdürlük, ülke düzeyinde acil sağlık hizmetlerinin yönetiminden sorumludur. İllerde acil sağlık hizmetleri, şube müdürlüğü tarafından denetlenir ve koordine edilir, il ambulans servisinin sevk ve idaresi, başhekimlik tarafından yürütülür. Olağandışı durumlarda, lüzumu halinde bütün kamu kurum ve kuruluşlarına, özel hukuk tüzel kişilerine ve gerçek kişilere ait ambulans ve ekiplerin sevk ve idaresi, başhekimlik tarafından yapılır” ifadesi yer almaktadır. Bu kapsamda taşra teşkilatında 112 istasyonlarının sevk ve idaresinden, il ambulans servisi başhekimliklerinin sorumlu olduğu anlaşılmaktadır. İl sağlık müdürlükleri bünyesindeki acil sağlık hizmetleri birimlerinin ise “Acil sağlık hizmetlerinin yürütülmesi için kamu ve özel hukuk tüzel kişileri ve gerçek kişilere ait tüm sağlık kurum ve kuruluşlarının sevk ve idaresine ilişkin iş ve işlemleri yürütmek; Hastane öncesi acil sağlık hizmetlerine ait birimlerin kurulması ve işletilmesi, gerektiğinde hastane acil servisleri ile entegre edilmesi, ilgili birimlerin faaliyetlerinin izlenmesi, değerlendirilmesi, hasta nakil ve sevk koordinasyonunun sağlanması işlemlerini yürütmek; İl düzeyinde kara, hava ve deniz ambulanslarının sevk ve idaresini sağlamak; Acil durum ve afetlerde tıbbi kurtarma ve acil sağlık hizmetlerinin ilgili tüm taraflarla işbirliği ve koordinasyon içinde sağlamak; Acil sağlık hizmetlerinin ilde etkin yürütülmesi için gerekli koordinasyon çalışmalarını yürüterek, il düzeyinde sağlık tesislerinden yapılan hasta sevklerini, il içinde sağlık tesisleri arasındaki hasta hareketlerini incelenmesi, iyileştirici tedbirlerin alınması, uygulanması ve kayıt altına alınması işlemlerini yapmak” şeklinde belirtilen görevleri bulunmaktadır (https://dosyaism.saglik.gov.tr/Eklenti/47374,acil-saglik-hizmetleri-birimi-sorumluluk-matrisipdf.pdf?0). Dolayısıyla 112 acil yardım istasyonlarının sevk ve idaresinden aynı zamanda acil sağlık hizmetleri birimlerinin de sorumlu ve yetkili olduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda 112 istasyonlarının hiyerarşi içerisindeki örgütsel yapısı, kozmopolit, sofistike ve çok fonksiyonlu bir görünüm taşımaktadır. Bununla birlikte 11 05 2000 tarih ve 24046 sayılı Acil Sağlık Hizmetleri Yönetmeliği’nin 9. maddesinin a fıkrasında, 112 istasyonları; “1) Ekip içerisinde hekim bulunanlar (A1) tipi istasyon, 2) Ekip içerisinde hekim bulunmayanlar ise (A2) tipi istasyon olarak adlandırılır. b) B Tipi İstasyon: Birinci, ikinci ve üçüncü basamak resmi sağlık kurum ve kuruluşları ile entegre olarak kesintisiz ambulans ve acil servis hizmeti verilen, kadrosu ve özlük hakları bakımından bünyesinde bulunduğu kuruma, ambulans hizmeti bakımından merkeze bağlı olan (Mülga ibare:RG-29/4/2014-28986) (...) istasyonlardır. Bu istasyonlar; 1) Hastane acil servisi ile entegre olanlar (B1) tipi istasyon, 2) Birinci basamak sağlık kuruluşları ile entegre olanlar ise (B2) tipi istasyon olarak adlandırılır.

c) C Tipi İstasyon: İhtiyaca göre günün belirlenen saatlerinde sadece ambulans hizmeti verilen, idari ve özlük hakları bakımından başhekimliğe bağlı acil sağlık istasyonlarıdır. İstasyonlarda acil sağlık hizmetleri konusunda eğitim görmüş sağlık ekibi ile tıbbi donanımlı ambulanslar görev yapar. İstasyonlarda görev yapan personelin standart donanımları başhekimlik, iye, ibate ve güvenlikleri, içinde buldukları kuruluşlar tarafından sağlanır. İstasyonda ambulans ve ambulansla görev yapan ekibe lojistik destek sağlamak amacıyla, en az üç oda, eğitim salonu, tuvalet, banyo, mutfak, malzeme deposu, ambulans garajı ile telefon, sabit telsiz ve gereken diğer malzeme bulunur. İstasyonların, Bakanlıkça bu hizmete özel inşa edilen ve yukarıda sayılan özellikleri taşıyan tesislerde faaliyet göstermesi esastır. Bakanlığa ait mevcut sabit sağlık tesislerinden, bu tesislerin de yeterli olmadığı durumlarda, diğer özel ve resmi kurum ve kuruluşlarına ait tesislerden de önceden izin almak kaydıyla yararlanılabilir.” İfadesi bulunmaktadır. Söz konusu yönetmeliğin 28. Maddesinde ise 112 istasyonlarındaki insan kaynakları yapısı ile ilgili açıklamalar yer almaktadır. Bu bağlamda “İstihdam edilecek personelin nitelikleri ile görev ve yetkileri başlığıyla madde 28 – (Başlığıyla birlikte değişik: RG-15/03/2007-26463) Ambulans ve acil bakım teknikerleri ile acil tıp teknisyenleri, acil sağlık hizmetlerinde acil tıbbi yardım ve bakım ile sınırlı kalmak kaydıyla, Bakanlıkça belirlenen sertifikalı eğitim programlarını tamamlamak suretiyle hastaya müdahale ve bu hususta lazım gelen iş ve eylemleri yapabilirler. Ambulans ve acil bakım teknikerleri ile acil tıp teknisyenleri, acil yardım ve hasta nakil ambulanslarında sağlık personeli, komuta kontrol merkezlerinde çağrı karşılama personeli olarak ve hastane acil servislerinde sağlık personeli olarak çalışırlar. Bu personel gerektiğinde ambulans aracının sürücüsü olarak görev yapar” açıklaması bulunmaktadır. Söz konusu yönetmeliğin 4. Maddesinin bb fıkrasında ise; “(Ek:RG-15/03/2007-26463) Tıbbi danışman: Komuta kontrol merkezinde çalışan acil hekimliği sertifika programını tamamlamış hekim veya merkez tarafından yönlendirilen ilgili branştaki uzman hekim” ifadeleri ile 112 acil yardım istasyonlarında görev yapacak hekimler açıklanmaktadır. Dolayısıyla ilgili mevzuatlardaki açıklamalar değerlendirildiğinde 112 istasyonlarının örgütsel yapısı, hizmetin kapsamı, hiyerarşik yapı, fonksiyonel özellikler gibi unsurlarla diğer sağlık kurum ve kuruluşlarından farklılıklar taşıdığı görülmektedir. Bu bağlamda 112 istasyonlarında gerçekleştirilecek örgütsel bağlılık analizinin, müstakil ve münferit bir çalışma ile gerçekleştirilmesi, çalışan algılamalarının ve istatistikî analizlerin, örgütsel müstakil yapı nezdinde daha sağlıklı ve kapsamlı değerlendirilmesi açısından gerekli ve faydalı olacağı değerlendirilmektedir (Ak, 2018).

V. Metodoloji

Çalışmanın metodolojisi kapsamında; çalışmanın yöntemi ve verilerin analizi, çalışmanın evreni ve sınırlılıkları, çalışmanın modeli, çalışmanın güvenilirlik analizi, çalışmanın hipotezleri, katılımcılara ait demografik bilgilerin dağılımı, örgütsel bağlılık ölçeği maddelerine verilen cevapların dağılımı, örgütsel bağlılık ölçeği tanımlayıcı istatistikleri ve örgütsel bağlılığın duygusal, devam ve normatif boyutlarının demografik değişkenlere ve hipotezlere göre analizi aşağıda değerlendirilmektedir.

A. Çalışmanın yöntemi ve verilerin analizi

15 08 2017 tarih ve 694 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile yeniden yapılandırılan Kamu Sağlık Teşkilatı içerisinde yer alan sağlık kurum ve kuruluşlarının örgütsel yapılarının ve insan kaynaklarının kendine has farklılıklar ve özellikler taşıması nedeniyle analizlerin, müstakil ve münferit olarak kurumsal bazda farklı örneklemeler yoluyla kapsamlı ve sağlıklı yapılabilmesi önem taşımaktadır. Çalışmada bu kapsamda acil sağlık hizmetleri istasyonları bünyesinde çalışan kamu personelinin, Sağlık Teşkilatı'nda gerçekleşen yapısal değişim ekseninde örgütsel bağlılık konusunda tutum ile hislerinin analiz edilebilmesi amacıyla kolayda örnekleme modeli tercih edilerek anket uygulaması gerçekleştirilmektedir. Söz konusu uygulama için Bartın İl Sağlık Müdürlüğü'nden gerekli yazılı izin alınmıştır.

Örgütsel bağlılık ölçeği için Meyer ve Allen tarafından 1991 yılında gerçekleştirilen örgütsel bağlılık anketinden yararlanılmaktadır. Söz konusu örgütsel bağlılık ölçeğinde üç alt boyut olan duygusal, devam ve normatif olarak adlandırılan alt ölçekler, ölçeğin orijinalinde verilen madde dağılımına göre her bir katılımcı için hesaplanmış ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Yapılan analizler, SPSS 20.0 yazılımı ile % 95 güven aralığında gerçekleştirilmiştir.

Örgütsel bağlılık ölçeği alt boyutlarının, iki kategorili değişkenler ile arasında anlamlı fark olup olmadığı bağımsız gruplarda t testi ile incelenmiştir. İki'den fazla grup içeren değişkenlerin grupları arasında anlamlı fark olup olmadığı ise tek yönlü varyans analizi ile incelenmiştir. Tek yönlü varyans analizi sonucunda anlamlı fark çıkması durumunda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla TUKEY testi uygulanmaktadır. Ölçek ve alt boyutlarının güvenilirlik düzeylerinin belirlenmesi için güvenilirlik analizi yapılmış ve cronbach alfa katsayısı elde edilmiştir.

B. Çalışmanın evreni ve sınırlılıkları

Çalışmanın evreni, Bartın Merkez 112 Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında çalışan toplam 105 personelden oluşmaktadır. Toplam 105 personelden kolayda örnekleme metoduyla 80 personele anket uygulaması yapılmak istenilmiş fakat bunlardan 64'ünden olumlu geri dönüş sağlanmıştır.

Tablo 1: *Bartın Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonları Çalışan Sayısı*

KURUM	Çalışan Sayısı		Toplam
	Erkek	Bayan	
Bartın 112 Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonları	38	67	105
Toplam	38	67	105

Çalışma kapsamındaki sağlık tesislerine ilişkin veriler, Bartın İl Ambulans Servisi Başhekimliği Özlük İşleri Birimi'nden elde edilmiştir. Çalışmanın bir takım kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle çalışma, yalnızca bir ilde bir sağlık merkezindeki sağlık personeli üzerinde gerçekleştirilmektedir. Değişik ortamlarda ve illerde uygulanacak benzer nitelikte çalışmalar, değişik sonuçların elde edilmesini sağlayabilir. İkinci olarak çalışma için kullanılan verilerin, acil sağlık hizmetleri istasyonlarında halen görevini sürdürmekte olan kamu sağlık personelinin sağlanması nedeniyle, uygulamada kamu ve özel sağlık kurumları çalışanları arasında bir ayrım yapılamamıştır. Sağlık personeli üzerinde gerçekleştirilecek çalışmalar noktasında, kamu kurumları ile özel kurumların karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesi, değişik bakış açılarıyla analiz edilerek incelenmesini sağlayabilir.

C. Çalışmanın modeli

Acil sağlık hizmetleri istasyonları bünyesinde çalışan kamu personelinin yapısal değişim ekseninde, örgütsel bağlılık konusunda tutum ve hislerinin ölçülerek analiz edilmesi amacıyla kolayda örnekleme modeli tercih edilerek anket uygulaması gerçekleştirilmekte ve nicel araştırma yöntemleri uygulanmaktadır.

D. Çalışmanın güvenilirlik analizi

Çalışmada kullanılan örgütsel iklim ölçeği ve alt boyutlarının güvenilirlik düzeyinin belirlenmesi için güvenilirlik analizi yapılmış ve cronbach alfa katsayısı elde edilmiştir.

Cronbach' s Alfa Katsayısının değerlendirilmesinde uyulan değerlendirme ölçütü;

$0.00 \leq \alpha < 0.40$ ise ölçek güvenilir değildir.

$0.40 \leq \alpha < 0.60$ ise ölçek düşük güvenilirliktedir.

$0.60 \leq \alpha < 0.80$ ise ölçek oldukça güvenilirdir.

$0.80 \leq \alpha < 1.00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilirdir.

Tablo 2: Örgütsel Bağlılığın Duygusal, Devam Ve Normatif Bağlılık Boyutlarının Chronbach Alfa Katsayısına Göre Değişimi

	Madde Sayısı	Cronbach's Alpha
Örgütsel Bağlılık	17	0,788
Duygusal bağlılık	6	0,815
Devam bağlılığı	6	0,829
Normatif bağlılık	5	0,762

E. Çalışmanın hipotezleri

Araştırmanın amacı doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Acil sağlık hizmetleri istasyonları çalışanlarının örgütsel bağlılık boyutları ile cinsiyet değişkeni arasında bir farklılık bulunmaktadır.

H2: Acil sağlık hizmetleri istasyonları çalışanlarının örgütsel bağlılık boyutları ile yaş değişkeni arasında bir farklılık bulunmaktadır.

H3: Acil sağlık hizmetleri istasyonları çalışanlarının örgütsel bağlılık boyutları ile medeni durum değişkeni arasında bir farklılık bulunmaktadır.

H4: Acil sağlık hizmetleri istasyonları çalışanlarının örgütsel bağlılık boyutları ile eğitim değişkeni arasında bir farklılık bulunmaktadır.

F. Katılımcılara ait demografik bilgilerin dağılımı

Katılımcılara ait demografik bilgilerin dağılımının belirlenmesi amacıyla frekans analizi yapılmış ve sonuçları aşağıdaki tabloda verilmektedir.

Tablo 3: Ankete Katılım Sağlayan Çalışanların Demografik Kriterlere Göre Değişimi

		n	%
Cinsiyet	Kadın	36	56,3
	Erkek	28	43,8
	Total	64	100,0
Yaş	20-29	27	42,2
	30-39	30	46,9
	40-49	6	9,4
	50-59	1	1,6
	Total	64	100,0
Medeni durum	Evli	38	59,4
	Bekar	25	39,1
	Total	63	98,4
Öğrenim durumu	İlköğretim	1	1,6
	Lise	17	26,6
	Ön Lisans	25	39,1
	Lisans	21	32,8
	Total	64	100,0

Yapısal Değişim Ekseninde Kamuda Örgütsel Bağlılık: Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Ampirik Bir Analiz

Kadro durumu	İdari Hizmetler	2	3,1
	Sağlık Hizmetleri	58	90,6
	Yardımcı Hizmetler	4	6,3
	Total	64	100,0
Unvan	Doktor ve DT	4	6,3
	ATT Prmdk	28	43,8
	Sağ mem.	1	1,6
	Diğer	3	4,7
	Total	36	56,3
Mevcut statü	Memur (4B dahil)	59	92,2
	Taşeron personel	5	7,8
	Total	64	100,0
Kıdem	Kıdem yok	5	7,8
	1-2	9	14,1
	3-4	13	20,3
	5-8	30	46,9
	9 ve üstü	7	10,9
	Total	64	100,0
Kamuda çalışma süresi	1-5	16	25,0
	6-10	18	28,1
	11-15	25	39,1
	16-20	1	1,6
	21-30	3	4,7
	Total	63	98,4
Toplam gelir	3000 ve altı	6	9,4
	3001-4000 TL	41	64,1
	4001-5000 TL	12	18,8
	5001-6000 TL	3	4,7
	6001 ve üstü	2	3,1
	Total	64	100,0

*Atatürk
Üniversitesi*

190
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

G. Örgütsel bağlılık ölçeği maddelerine verilen cevapların dağılımı

Örgütsel bağlılık ölçeği maddelerine verilen cevapların dağılımı, frekans analizi ile incelenmiş ve tabloda verilmiştir.

Tablo 4: Örgütsel Bağlılık Ölçeği Maddelerine Verilen Cevapların Dağılımı

	Hiç Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Kariyer hayatımın geri kalanını bu kurumda geçirmekten mutluluk duyuyorum	3	4,7	8	12,5	22	34,4	22	34,4	9	14,1
Çalıştığım kurumun problemlerini kendi problemlerim gibi hissediyorum	3	4,7	11	17,2	14	21,9	28	43,8	8	12,5
Bu kurumda kendimi "ailenin bir parçası" gibi hissediyorum	2	3,1	9	14,1	15	23,4	34	53,1	4	6,3
Bu kuruma karşı duygusal bir bağ hissediyorum	4	6,3	7	10,9	15	23,4	33	51,6	5	7,8
Çalıştığım kuruma karşı güçlü bir aidiyet duygusu hissediyorum	3	4,7	5	7,8	18	28,1	31	48,4	7	10,9
Çalıştığım kurumdan, dışarıdaki insanlara gururla bahsediyorum	1	1,6	5	7,8	9	14,1	37	57,8	12	18,8
Şu an bu kurumdan ayrılmam, bundan sonraki hayatımda maddi zarara uğramama neden olur	2	3,1	7	10,9	5	7,8	23	35,9	27	42,2
Şu an bu kurumda kalmam, istekten ziyade gerekliliktir	1	1,6	15	23,4	16	25,0	22	34,4	10	15,6
Bu kurumdan ayrılmayı düşünmek için çok az seçim hakkına sahip olduğuma inanıyorum	3	4,7	10	15,6	10	15,6	22	34,4	19	29,7
Benim için bu kurumdan ayrılmanın olumsuz sonuçlarından biri de başka bir kurumun burada sahip olduğum olanakları sağlayamama ihtimalidir	6	9,4	8	12,5	9	14,1	27	42,2	14	21,9
Başka bir iş ayarlamadan bu kurumdan ayrıldığımda neler olacağı konusunda endişe hissediyorum	3	4,7	5	7,8	8	12,5	27	42,2	21	32,8
Bu kurumda çalışmaya devam etmemin önemli	5	7,8	12	18,8	22	34,4	23	35,9	2	3,1%

Yapısal Değişim Ekseninde Kamuda Örgütsel Bağlılık: Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Ampirik Bir Analiz

nedenlerinden biri de ayrılmamın kişisel fedakarlık gerektirmesidir										
Benim avantajıma olsa bile çalıştığım kurumdan şimdi ayrılmak bana doğru gelmiyor	4	6,3	9	14,1	16	25,0	25	39,1	10	15,6
Bu kurum benim sadakatimi hak ediyor	1	1,6	7	10,9	16	25,0	29	45,3	11	17,2
Bu kurumdan şimdi ayrılmamın, burada çalışan diğer insanlara karşı duyduğum sorumluluklar nedeniyle yanlış olacağını düşünüyorum	9	14,1	19	29,7	9	14,1	23	35,9	4	6,3
Çalıştığım kuruma çok şey borçluyum	2	3,1	13	20,3	19	29,7	25	39,1	5	7,8
Bu kurumdan şimdi ayrılırsam, suçluluk hissederim	9	14,1	14	21,9	18	28,1	20	31,3	3	4,7

H. Örgütsel bağlılık ölçeği tanımlayıcı istatistikleri

Aşağıdaki tabloda acil sağlık hizmetleri istasyonları genelinde ankete katılım sağlayan çalışanların örgütsel bağlılık anketi ortalamalarının oluşturduğu üç alt boyut için tanımlayıcı istatistikler verilmektedir.

Tablo 5: Örgütsel Bağlılık Boyutları Duygusal, Devam ve Normatif Bağlılığın Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Ankete Katılım Sağlayan Çalışanlara Göre Değişimi

	N	Minimum	Maximum	Ortalama	Std. Sapma
Duygusal Bağlılık	64	1,17	5,00	3,52	0,80
Devam Bağlılığı	64	1,50	4,83	3,61	0,78
Normatif Bağlılık	64	1,20	5,00	3,24	0,83

Buna göre acil sağlık hizmetleri istasyonları çalışanlarının duygusal bağlılık alt boyutu 1-5 aralığında ortalama 3,52 olarak görülürken, devam bağlılığı alt boyutu ortalama 3,61, normatif bağlılık alt boyutu ortalaması ise 3,24 seviyesinde gerçekleşmektedir. Buna göre acil sağlık hizmetleri istasyonları genelinde devam bağlılığı alt boyutu, 3,61 seviyesinde gerçekleşmektedir. Söz konusu bu oran, 5’li likert ölçeği seviyelendirmesinde yer alan “4 katılıyorum” önermesine yakın bir orandır. Bu bağlamda acil sağlık hizmetleri istasyonlarında örgütsel bağlılığın devam bağlılığı alt boyutunda

nispeten ortalamanın üzerinde geliştiği anlaşılmaktadır. Devam bağlılığı, daha çok çalışanların yıllardır kurumlarında elde ettikleri kazanımlarını kaybetmeme, yeni alternatiflerin daha cazip olmaması gibi nedenlerle mevcut kurumlarına karşı bağlılık geliştirme düşüncesine dayalı olduğundan kurumlar için cazip gelmemektedir. Bu nedenle örgütlerin genel olarak çalışanlarda bulunmasını daha çok arzuladıkları duygusal ve normatif bağlılığın kamu sektöründe de daha fazla geliştirilmesi önem kazanmaktadır. Dolayısıyla 3,52 seviyesinde gerçekleşen duygusal bağlılık ile 3,24 seviyesinde kaydedilen normatif bağlılığın daha fazla geliştirilmesi önerilebilir. Böylelikle çalışanların görevlerini ifa ederken hizmet sunumunda ve kalite standartlarında daha yüksek verimlilik ve etkinlik sağlanabilir.

1. Örgütsel bağlılığın duygusal devam ve normatif bağlılık boyutlarının demografik değişkenlere ve çalışmanın hipotezlerine göre analizi

Örgütsel bağlılık ölçeğinin alt boyutları olan duygusal, devam ve normatif bağlılık, demografik kriterlere göre değişim gösterebilmektedir. Bu bağlamda aşağıda cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim seviyesi parametreleri bağlamında, duygusal, devam ve normatif bağlılık şeklinde ele alınan örgütsel bağlılık boyutlarının, çalışmanın hipotezlerine ve demografik kriterlere göre değişimi analiz edilmekte ve değerlendirilmektedir.

i. Cinsiyet

Örgütsel bağlılık ölçeği alt boyutlarının, cinsiyete göre ortalamaları ve bu ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığının tespiti için bağımsız gruplarda t testi uygulanmıştır. Gerçekleştirilen t testi sonuçları, aşağıdaki tablo ve grafikte verilmektedir.

Tablo 6: Örgütsel Bağlılık Ölçeği Alt Boyutları Duygusal Devam ve Normatif Bağlılığın Çalışanların Cinsiyetine Göre Değişimi

Cinsiyet		N	Ortalama	Std. Sapma
Duygusal Bağlılık	Kadın	36	3,59	0,69
	Erkek	28	3,42	0,93
Devam Bağlılığı	Kadın	36	3,68	0,78
	Erkek	28	3,52	0,79
Normatif Bağlılık	Kadın	36	3,36	0,86
	Erkek	28	3,09	0,77

Gerçekleştirilen t testi sonuçlarına göre kadınların duygusal bağlılık alt boyutu ortalaması 3,59, erkeklerin duygusal bağlılık alt boyutu ortalaması ise 3,42'dir.

Yapısal Değişim Ekseninde Kamuda Örgütsel Bağlılık: Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Ampirik Bir Analiz

Kadınların devam bağlılığı alt boyutu ortalaması 3,68, erkeklerin ortalaması ise 3,52'dir.

Normatif bağlılık alt ortalaması ise kadınlar da 3,36 iken erkeklerde 3,09'dur.

Bağımsız gruplarda t testi sonuçlarına göre; p değerleri 05'ten büyük olduğu için, örgütsel bağlılık ölçeği alt boyutlarının hiç birisi cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir (Duygusal bağlılık; $t=0,87$, $p=0,39$; Devam bağlılığı; $t=0,80$, $p=0,43$; Normatif bağlılık; $t=1,30$, $p=0,20$). Dolayısıyla araştırmaya katılan tüm cinsiyet grubu işgörenler, tüm bağlılık boyutlarına yönelik olumlu algı taşımaktadırlar. Bu nedenle cinsiyet grupları arasında belirgin ve yüksek değerde bir farklılık tespit edilememiştir.

ii. Yaş

Örgütsel bağlılık ölçeği alt boyutlarının yaş gruplarına göre ortalamaları ve bu ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığının tespiti için bağımsız gruplarda yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçları aşağıdaki tablo ve grafikte verilmektedir.

Tablo 7: Örgütsel Bağlılık Ölçeği Alt Boyutları Duygusal Devam ve Normatif Bağlılığın Çalışanların Yaşına Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma
Duygusal Bağlılık	20-29	27	3,46	0,84
	30-39	30	3,53	0,77
	40-49	6	3,97	0,36
	50-59	1	1,67	-
	Total	64	3,52	0,80
Devam Bağlılığı	20-29	27	3,59	0,88
	30-39	30	3,60	0,66
	40-49	6	3,95	0,77
	50-59	1	2,17	-
	Total	64	3,61	0,78
Normatif Bağlılık	20-29	27	3,21	0,84
	30-39	30	3,24	0,76
	40-49	6	3,67	0,77
	50-59	1	1,20	-
	Total	64	3,24	0,83

Yaş gruplarına göre örgütsel bağlılık ölçeğinin duygusal bağlılık alt boyutu ortalamaları incelendiğinde; 20-29 yaş grubunun ortalaması 3,46; 30-39

yaş grubunun ortalaması 3,53; 40-49 yaş grubunun ortalaması 3,97 olup, 50-59 yaş grubunun ortalaması 1,67'dir.

Yaş gruplarına göre örgütsel bağlılık ölçeğinin devam bağlılığı alt boyutu ortalamaları incelendiğinde; 20-29 yaş grubunun ortalaması 3,59; 30-39 yaş grubunun ortalaması 3,60; 40-49 yaş grubunun ortalaması 3,95 olup 50-59 yaş grubunun ortalaması ise 2,17'dir.

Normatif bağlılık alt boyutu ortalamaları ise 20-29 yaş grubunda 3,21, 30-39 yaş grubunda 3,24, 40-49 yaş grubunda 3,67, 50-59 yaş grubunda ise 1,20'dir.

Tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre duygusal, devam ve normatif bağlılık alt boyutları yaş gruplarına göre p değerleri 05'ten büyük olduğu için anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir (Duygusal bağlılık; $F=2,64$, $p=0,06$; Devam bağlılığı; $F=1,53$, $p=0,22$; Normatif bağlılık; $F=2,78$, $p=0,05$). Dolayısıyla araştırmaya katılan tüm yaş grubu işgörenler, tüm örgütsel bağlılık boyutlarına yönelik olumlu algı taşımaktadırlar. Bu nedenle yaş grupları arasında belirgin ve yüksek değerlerde bir farklılık tespit edilememiştir.

iii. Medeni durum

Örgütsel bağlılık ölçeği alt boyutlarının, medeni duruma göre ortalamaları ve bu ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığının tespiti için yapılan bağımsız gruplarda t testi sonuçları aşağıdaki tablo ve grafikte verilmektedir.

Tablo 8: Örgütsel Bağlılık Ölçeği Alt Boyutları Duygusal Devam ve Normatif Bağlılığın Çalışanların Medeni Durumuna Göre Değişimi

Medeni durum		N	Ortalama	Std. Sapma
Duygusal Bağlılık	Evli	38	3,51	0,72
	Bekar	25	3,53	0,95
Devam Bağlılığı	Evli	38	3,56	0,80
	Bekar	25	3,67	0,78
Normatif Bağlılık	Evli	38	3,08	0,79
	Bekar	25	3,46	0,87

Evli olanların duygusal bağlılık alt boyutu ortalaması 3,51, bekarların ise 3,53'dür.

Evli olanların devam bağlılığı alt boyutu ortalaması 3,56 olup bekar olanların ortalaması ise 3,67'dir.

Normatif bağlılık alt boyutu ortalaması ise evlilerde 3,08'iken, bekarlarda 3,46'dır.

Bağımsız gruplarda t testi sonuçlarına göre örgütsel bağlılık ölçeğinin duygusal, devam ve normatif bağlılık alt boyutlarının p değerleri 05'ten büyük olduğu için medeni duruma göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir (Duygusal bağlılık; $t=-0,11$, $p=0,91$; Devam bağlılığı; $t=-0,51$, $p=0,61$; Normatif bağlılık; $t=-1,76$, $p=0,08$). Dolayısıyla araştırmaya katılan tüm medeni durum grubu işgörenler, tüm örgütsel bağlılık boyutlarına yönelik olumlu algı taşımaktadırlar. Bu nedenle tüm medeni durum grupları arasında belirgin ve yüksek değerde bir farklılık tespit edilememiştir.

iii.Eğitim seviyesi

Örgütsel bağlılık ölçeği alt boyutlarının, eğitim seviyesine göre ortalamaları ve bu ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığının tespiti için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Gerçekleştirilen tek yönlü varyans analizi sonuçları aşağıdaki tablo ve grafikte verilmektedir.

Tablo 9: Örgütsel Bağlılık Ölçeği Alt Boyutları Duygusal Devam ve Normatif Bağlılığın Çalışanların Eğitim Durumuna Göre Değişimi

		N	Ortalama	Std. Sapma
Duygusal Bağlılık	İlköğretim	1	1,67	-
	Lise	17	3,29	0,81
	Ön Lisans	25	3,63	0,77
	Lisans	21	3,64	0,74
	Total	64	3,52	0,80
Devam Bağlılığı	İlköğretim	1	2,17	-
	Lise	17	3,89	0,85
	Ön Lisans	25	3,59	0,69
	Lisans	21	3,47	0,78
	Total	64	3,61	0,78
Normatif Bağlılık	İlköğretim	1	1,20	-
	Lise	17	2,99	0,71
	Ön Lisans	25	3,35	0,79
	Lisans	21	3,40	0,84
	Total	64	3,24	0,83

Örgütsel bağlılık ölçeği alt boyutlarının eğitim düzeyine göre ortalamaları ve bu ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığının tespiti için yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçları yukarıda verilmektedir. Buna göre İlköğretim mezunlarının duygusal bağlılık alt boyutu ortalaması 1,67, lise mezunlarının 3,29, ön lisans mezunlarının 3,63 iken lisans mezunlarının 3,64'dür.

Yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere İlköğretim mezunlarının devam bağlılığı alt boyutu ortalaması 2,17, lise mezunlarının 3,89, ön lisans mezunlarının 3,59, lisans mezunlarının ortalaması ise 3,47'dir.

Normatif bağlılık alt boyutu ortalaması ise ilköğretim mezunlarında 1,20, lise mezunlarında 2,99, ön lisans mezunlarında ise 3,35, lisans mezunlarında ise 3,40'dır.

Tek yönlü varyans analizi sonucuna göre örgütsel bağlılığın duygusal, devam ve normatif bağlılık alt boyutları eğitim durumuna göre p değerleri 05'ten büyük olduğu için anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir (Duygusal bağlılık: $F=1,225$; $p=0,301$; Devam bağlılığı: $F=1,506$; $p=0,230$; Normatif bağlılık: $F=1,514$; $p=0,228$). Dolayısıyla araştırmaya katılan tüm eğitim durumu işgörenler, tüm örgütsel iklim boyutlarına yönelik olumlu algı taşımaktadırlar. Bu nedenle tüm eğitim grupları arasında belirgin ve yüksek değerde bir farklılık tespit edilememiştir.

VI. Sonuç

15.08.2017 tarih ve 694 sayılı KHK ile Sağlık Bakanlığı Teşkilatı'nda gerçekleştirilen yapısal değişikliklerin sonucunda, sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışanların örgütsel bağlılıklarının, hangi seviyede ve yönde ortaya çıktığının analiz edilmesinin büyük önemi bulunmaktadır. Nitekim yeniden yapılandırılan Kamu Sağlık Teşkilatı içerisinde yer alan sağlık kurum ve kuruluşlarının örgütsel yapılarının ve insan kaynaklarının kendine has farklılıklar ve özellikler taşıması nedeniyle analizlerin, müstakil ve münferit olarak kurumsal bazda farklı örneklemeler yoluyla kapsamlı ve sağlıklı yapılabilmesi önem taşımaktadır. Bu kapsamda bu çalışmada, Kamu Sağlık Teşkilatı'nda gerçekleşen yapısal değişim ekseninde acil sağlık hizmetleri istasyonları bünyesinde çalışan kamu personelinin, örgütsel bağlılık konusunda algılarının analiz edilebilmesi amacıyla kolayda örnekleme modeli ve nicel araştırma yöntemleri tercih edilerek anket uygulaması gerçekleştirilmektedir.

Çalışmada örgütsel bağlılık ölçeği maddeleri, maddelerin taşıdıkları nitelik gereği duygusal, devam ve normatif bağlılık boyutları olmak üzere üç boyutta analiz edilmekte ve değerlendirilmektedir. Çalışmada elde edilen bulgular, kapsamlı olarak çalışmanın metodoloji kısmında değerlendirilmektedir. Aşağıda ise çalışmanın hipotezleri ekseninde özet bir değerlendirme sunulmaktadır.

Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında uygulanan anket sonrasında; örgütsel bağlılık ölçeğinin duygusal bağlılık alt boyutu 1-5 aralığında ortalama 3,52 seviyesinde, devam bağlılığı alt boyutu ortalaması 3,61 seviyesinde yer alırken, normatif bağlılık alt boyutu ortalaması ise 3,24 seviyesinde gerçekleşmektedir. Buna göre acil sağlık hizmetleri istasyonları genelinde örgütsel bağlılığın devam bağlılığı alt boyutunda gerçekleşen 3,61 oranı göz önüne alındığında ortalamanın 4 katılıyorum seviyesine yakın olduğu anlaşılmaktadır. Devam bağlılığı, çalışanların kurumlarına karşı duygusal veya

normatif (tutumsal) bir bağlılıktan ziyade, geçmişten bugüne elde ettikleri kazanımları kaybetmeme ve alternatif iş olanaklarının bulunmayışından dolayı bir nevi zorunlu bir bağlılık anlayışına dayanmaktadır. Dolayısıyla devam bağlılığı, örgütler için arzulanan bir bağlılık türü olmamaktadır. Nitekim bağlılık yazınında, örgütler için en çok arzulanan bağlılık boyutunun sırasıyla güçlü bir duygusal bağlılık, normatif bağlılık ve nihayetinde devam bağlılığının olduğu ifade edilmektedir (Brown, 2003:41). Bu nedenle çalışanların daha çok kendilerini adeta örgütleriyle özdeşleştirerek örgütlerine adadıkları, daha yüksek performans ve çaba harcamaya gönüllü ve istekli oldukları duygusal ve tutumsal bağlılığın, acil sağlık hizmetleri istasyonlarında görev yapan personeller nezdinde geliştirilmesi, çalışmada elde edilen bulgulardan hareketle önerilmektedir. Nitekim 3,52 seviyesinde gerçekleşen duygusal bağlılık alt boyutu ortalaması ise 3 kararsızım seviyesinden nispeten çok az bir farkla 4 katılıyor seviyesine yakın bir oranı ifade etmektedir. 3,24 seviyesinde gerçekleşen normatif bağlılık alt boyutu ortalaması ise 3 kararsızım seviyesine daha yakın bir oranı ortaya koymaktadır.

Çalışmada 112 acil sağlık hizmetleri istasyonlarında örgütsel bağlılık; cinsiyet, yaş, medeni durum ve eğitimden oluşan dört demografik değişken kapsamında analiz edilmektedir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda, hiçbir demografik değişkende istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Dolayısıyla araştırmaya katılan tüm çalışanlar, örgütsel bağlılık alt boyutlarına yönelik benzer algıları taşımaktadırlar. Öte yandan literatürde, sağlık kurum ve kuruluşlarında gerçekleştirilen benzer araştırmalarda farklı bir takım sonuçlarında elde edildiği görülmektedir. Bu bağlamda; Tetik (2012) tarafından gerçekleştirilen “Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Bağlılık Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma” isimli çalışmada da Meyer ve Allen (1990) tarafından geliştirilen “Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeği” tercih edilmektedir. Dolayısıyla çalışmada örgütsel bağlılık; duygusal, devamlılık ve normatif bağlılık olarak üç alt boyutta değerlendirilmektedir. Çalışmada gerçekleştirilen analizler sonrasında, sağlık çalışanlarının duygusal bağlılıklarının düşük, devam ve normatif bağlılık düzeylerinin ise nispeten orta seviyede olduğu ortaya konulmaktadır. Çalışmada ayrıca çalışanların “duygusal ve normatif bağlılık boyutları ile yaş, medeni durum, eğitim ve kurumda çalışma süresi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmezken, devam bağlılık boyutu ile sadece yaş ve eğitim değişkeni arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmüştür” (Tetik, 2012). Hoş ve Oksay (2015) tarafından literatüre kazandırılan “Hemşirelerde Örgütsel Bağlılık İle İş Tatmini İlişkisi” isimli çalışmada ise 250 hemşire ile gerçekleştirilen örnek olay uygulamasından elde edilen bulgulara yer verilmektedir. Bu kapsamda çalışmada ele alınan örnek olay sonucunda “Örgütsel bağlılığın alt kategorilerini oluşturan 'Duygusal Bağlılık', 'Devam Bağlılığı' ve 'Normatif Bağlılığın' hem kendi aralarında, hem de iş tatminin alt kategorilerini oluşturan 'İçsel Tatmin' ve 'Dışsal Tatmin' ile oldukça yüksek düzeyde ilişkili olduğu

sonucu” açıklanmaktadır (Hoş ve Oksay, 2015). Taşkaya ve Şahin (2011) tarafından gerçekleştirilen “Hastane Çalışanlarının Kişisel Özellikleri İle Örgütsel Adalet Algılarının Örgüte Bağlılık Düzeyleri Üzerine Etkisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle Değerlendirilmesi” isimli çalışmada ise Adana ilinde bir devlet hastanesinde gerçekleştirilen araştırmanın bulgularına yer verilmektedir. Bu bağlamda söz konusu hastane görevlilerinin bağlılıklarını etkileyen unsurlar yapısal eşitlik modeli ile incelenmekte ve “Sağlık çalışanlarının çalıştıkları hastanelere bağlılık düzeylerinin kişisel özelliklerden meslek gruplarına ($t=5,258$; $p<0.001$) ve kurumdaki çalışma sürelerine göre farklılaştığını ($t=3,555$; $p<0.001$); cinsiyet, medeni durum ve toplam hizmet süresinin örgüte bağlılıklarını etkilemediği” çalışmada ortaya konulmaktadır (Taşkaya ve Şahin, 2011). Eren ve Bal (2015) tarafından gerçekleştirilen “Hemşirelikte Örgütsel Bağlılık” isimli derleme çalışmada ise “Çalışanların örgütsel bağlılık durumları örgütsel başarıda kilit rol oynarken, çalışanların örgüte bağlılıklarını etkileyen birçok faktör üzerinde durulmaktadır. Hemşireler örneğinde yapılan çalışmalarda, hem ülkemizde hem de yurt dışında hemşirelerin örgüte bağlılık düzeyinin yüksek olmadığı belirtilmektedir” (Gregory, 2007; Duygulu ve Korkmaz, 2008; Karahan, 2008; Durukan, 2010; Şahin ve Sevinç, 2012; Chang, 2014)” (Eren ve Bal, 2015). Özata (2015) tarafından literatüre kazandırılan “Hastanelerde Görev Yapan Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Belirlenmesi” isimli çalışmada 2014 yılında, Konya ilinde bulunan üç değişik hastanedeki 173 çalışan ile gerçekleştirilen araştırmadan elde edilen bulgulara yer verilmektedir. Bu bağlamda söz konusu çalışmada, “Araştırma sonucunda çalışanların örgütsel bağlılık düzeyi ortalamasının 3,2 olduğu ve özel hastanede görev yapan personelin örgütsel bağlılık düzeyinin, devlet hastanesinde görev yapanlardan daha düşük seviyede olduğu” ortaya konulmaktadır. Bununla birlikte söz konusu çalışmada “Örgütsel bağlılık ile yaş arasında negatif yönlü ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki”nin bulunduğu ifade edilmektedir (Özata, 2015).

Kaynaklar

- Ak, M. (2018), “Kamu Sağlık Sektöründe Örgütsel İklim Analizi: Bartın 112 İstasyonları Örneği”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 340-371.
- Allen, N.J. ve Meyer, J.P. (1990), “The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization”, *Journal of Occupational Psychology*, Vol.63, 1-18.
- Balay, R. (2000), *Yönetici ve Öğretmenlerde Örgütsel Bağlılık*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Boylu, Y., Pelit E. ve Güçer E. (2007), “Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma”, *Finans Politik Ekonomik Yorumlar*, 44(511), 55-74.

- Brown, B.B. (2003), *Employees' Organizational Commitment and Their Perception of Supervisors' Relations-Oriented and Task-Oriented Leadership Behaviors*, Unpublished Dissertation, Falls Church, Virginia.
- Chang, C.S. (2014), "Moderating Effects of Nurses' Organizational Support on The Relationship Between Job Satisfaction and Organizational Commitment", *Western Journal of Nursing Research*, 36(4), 1-22.
- Çöl, G. ve Gül H. (2005), "Kişisel Özelliklerin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkileri ve Kamu Üniversitelerinde Bir Uygulama", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 291-306.
- Durukan, S., Akyürek, Ç. ve Coşkun, E. (2010), "Hacettepe Üniversitesi Erişkin Hastanesi'nde Çalışan Hemşirelerin Örgütsel Güven, Güçlendirme ve Bağlılık Düzeylerinin Belirlenmesi", *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 15(3), 411-434.
- Duygulu, S. ve Korkmaz, F. (2008), "Hemşirelerin Örgüte Bağlılığı, İş Doyumları ve İşten Ayrılma Nedenleri", *Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokul Dergisi*, 12:2, 9-20.
- Eren, H. ve Bal, M.D. (2015), "Hemşirelikte Örgütsel Bağlılık", *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 2(1), 44-50.
- Gregory, D.M., Way, C.Y., Lefort, S., Barrett, B.J., Perfrey, P.S., (2007), "Predictors of Registered Nurses' Organizational Commitment and Intent to Stay", *Health Care Management Review*, 32:2, 119-127.
- Hoş, C. ve Oksay A. (2015), "Hemşirelerde Örgütsel Bağlılık İle İş Tatmini İlişkisi", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4), 1-24.
- İnce ve Gül (2005), *Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık*, Birinci Baskı, Çizgi Kitabevi Yayınları, Konya.
- Karahan, A. (2008), "Çalışma Ortamındaki Statü Farklılıklarının Örgütsel Bağlılığa Etkisi", *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (3), 231-246.
- Köse, S. ve Gönüllüoğlu S. (2010), "Örgütsel Desteğin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 27, 85-94.
- Mathieu, J. E. ve ZAJAC, D.M. (1990), "A Review And Meta- Analysis Of The Antecedents, Correlates, And Consequences Of Organizational Commitment", *Psychological Bulletin*, Vol.108, No.2, pp. 171-194.
- Meyer, J. P. and Allen, N.J. (1991), "A Three Component Conceptualization of Organizational Commitment", *Human Resources Management Review*, Vol.1, pp. 61-89.
- Meyer, J.P. ve Allen N.J. (1997), *Commitment in the Workplace; Theory, Research, and Application*, Sage, Thousand Oaks, Ca.
- Mowday, R.T., Porter L.W. ve Steers R.M. (1982), *Employee Organization Linkages*, Academic Press, ss.365, New York.

- O'Reilly, C. ve Chatman, J. (1986), "Organizational Commitment and Psychological Attachment: The Effect of Compliance, Identification and Internalization on Prosocial Behavior", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 71, No. 3, ss. 492-499.
- Özata, M. (2015), "Hastanelerde Görev Yapan Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Belirlenmesi", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Dergisi*, 18(1), 155-166.
- Özutku, H. (2008), "Örgüte Duygusal, Devamlılık ve Normatif bağlılık İle İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 37(2), 79-97.
- Steers, R. (1977), "Antecedents and Outcomes of Organizational Commitment", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 22, pp. 46-56.
- Şahin, A. ve Sevinç, İ. (2012), "Kamu Çalışanlarının Örgütsel Bağlılığı: Karşılaştırmalı Bir Çalışma", *Maliye Dergisi*, 162, 266-281.
- Taşkaya, S., Şahin, B. (2011), "Hastane Çalışanlarının Kişisel Özellikleri İle Örgütsel Adalet Algılarının Örgüte Bağlılık Düzeyleri Üzerine Etkisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle Değerlendirilmesi", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(1), 165-185
- Tetik, S. (2012), "Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Bağlılık Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma", *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1), 275-286.
- Uygur, A. (2009), *Örgütsel Bağlılık ve İşe Bağlılık*, Barış Platin Kitabevi, Ankara.
- Wiener, Y. (1982), "Commitment in Organizations: A Normative View", *Academy of Management Review*, Vol:7, No:3, 418-428.
- Zincirkıran, M., Çelik, G., Ceylan, A. ve Emhan, A. (2015), "İşgörenlerin Örgütsel Bağlılık, İşten Ayrılma Niyeti, İş Stresi ve İş Tatmininin Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Enerji Sektöründe Bir Araştırma", *Finans Politik Ekonomik Yorumlar*, 52(600), 59-71.
- 11 05 2000 Tarih ve 24046 Sayı Numarası ile Resmi Gazete'de Yayımlanan Acil Sağlık Hizmetleri Yönetmeliği
- 15 08 2017 Tarih ve 694 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname (25 08 2017 Tarih ve 30165 Sayılı Resmi Gazete)
- <https://dosyaism.saglik.gov.tr/Eklenti/47374,acil-saglik-hizmetleri-birimi-sorumluluk-matrisipdf.pdf?0>

Akıllı Telefon Kullanım Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma*

Önder DİLEK**

Alınış Tarihi: 19 Eylül 2018

Kabul Tarihi: 06 Aralık 2018

Özet: Cep telefonları artık klasik manadaki konuşma, SMS gibi işlevlerinden çok daha farklı amaçlarla kullanılmaktadır. İstenildiği anda internete ulaşabilme, sosyal ağlar, oyun-eğlence, bankacılık hizmetleri gibi birçok mobil uygulama ile akıllı telefonlar hayatın vazgeçilmezleri arasına girmiştir. Bu çalışmada, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi öğrencilerinin akıllı telefon kullanım tercihlerini etkileyen faktörlerin tespit edilmesi hedeflenmiştir. Akıllı telefon tercihinde etkili olan en büyük faktörün telefonun hafızası olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından sırasıyla; kamera çözünürlüğü, pil ömrü, estetik görünümü, kalitesi, fiyatı, işlemcisi, ekran çözünürlüğü, garanti süresi, ücretsiz servisinin olması, ekran büyüklüğü, servis yaygınlığı, modeli ve son olarak telefonun markası gelmektedir. Ayrıca, öğrencilerin akıllı telefon ile en çok internette dolaştığı ve sosyal medya uygulamalarını kullandıkları saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Akıllı Telefon, Tüketici Tercihleri, Ki-kare Analizi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Factors Affecting Smartphone Usage Preferences: A Study on Recep Tayyip Erdogan University Students

Abstract: Mobile phones are recently being used for purposes that are far different from their traditional functions of calls and SMS. Together with the involvement of reaching the internet whenever needed, social networks, gaming-entertainment, and numerous mobile applications such as banking services, the smartphones became an indispensable part of life. In this study, it was aimed to determine the factors which affect the smartphone usage preferences of Recep Tayyip Erdoğan University students. In the study, the most important factor in smartphone preference is found to be the memory capacity of the phone. Subsequently, the camera resolution, battery life, aesthetics, quality, price, processor, screen resolution, length of the warranty, free service availability, screen size, service network, model and finally brand of the phone were the following factors, respectively. In addition, it was determined that students mostly surf the web and use social media applications with their smartphones.

Keywords: Smartphone, Consumer Preferences, Chi-square Analysis, Recep Tayyip Erdoğan University

I. Giriş

Cep telefonlarının dünyada yaygın olarak kullanımı 1990'ların başında gerçekleşmiştir. İlk zamanlar cep telefonları ile sadece konuşma ve mesajlaşma uygulamaları gerçekleştirilmekteydi. 2000'li yıllarda ortaya çıkan akıllı telefonlar

* Bu çalışma 19-22 Mayıs 2017 Tarihleri arasında Sarajevo-Bosnia Herzegovina'da gerçekleştirilen International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS), özet bildiri olarak sunulmuştur.

** Dr. Öğretim Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü

ise içerdiği uygulamalar ve bu uygulamalara anında erişim sağlaması nedeniyle küreselleşmenin etki alanını daha da genişletmiştir (Yusufoğlu, 2017: 2417). Akıllı telefonlar, sıradan mobil telefonlara göre daha üst düzeyde bilgi işlem kabiliyeti ve bağlanabilirliğe sahip olan mobil telefonlardır (Ada ve Tatlı, 2012: 3). Bu sayede gerek günlük yaşamın gerekse iş yaşamının vazgeçilmez unsurları haline gelmişlerdir (Ada ve Tatlı, 2012, <https://ab.org.tr/ab13/bildiri/74.pdf>). İnternete her an ulaşılma imkanı, sosyal ağların hayatın vazgeçilmezleri haline gelmesi, oyun-eğlence alışkanlıkları, alış-veriş ve bankacılık gibi daha birçok mobil uygulamalar sayesinde artık telefonlar klasik manadaki konuşma, SMS gibi işlevlerinden çok daha farklı amaçlarla kullanılmaktadır.

Akıllı telefon endüstrisi rekabetin hızlı olduğu ve çok büyük yeniliklerin yaşandığı bir piyasadır. Bu yenilik ve rekabet sonucunda piyasaya yaşamı kolaylaştıran yeni akıllı telefonlar girmektedir (Tatlı, 2015: 550). Her yıl telefon değiştiren, her modeli satın almak isteyen telefon tutkunlarının oluşturduğu akıllı telefon pazarı Türkiye’de yüksek bir büyüme katetmektedir (Kalyoncuoğlu ve Faiz, 2017: 185). Günümüzde bir yandan iletişim teknolojileri çok hızlı gelişirken diğer yandan pazara yeni giren bir iletişim aracının ömrü çok kısa olabilmektedir. Özellikle cep telefonu sektöründe markaların pazar paylarındaki değişim bunun bir göstergesi niteliğindedir. Dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden biri olan Gartner şirketi verilerine göre, 2017 yılının ilk çeyreğinde 78,78 milyon akıllı telefon satışı gerçekleştiren Samsung bu yıl aynı dönemde 78,56 milyon satış gerçekleştirmiş ve pazar payı %0,3 azalmıştır. Apple ise 1 yılda %4’lük büyüme sağlayarak 51,99 milyon olan satış rakamını 54,06 milyona yükseltmiştir. 2018 yılı ilk çeyrek itibariyle şirketlerin pazar payları ise şu şekildedir; Samsung: %20,5, Apple: %14,1, Huawei: %10,5, Xiaomi: %7,4 ve Oppo: %7,3 (<https://www.gartner.com>, E.T. 15.09.2018).

Akıllı telefonların sağladığı oyun, sosyal medya, fotoğraf-video çekme, müzik dinleme, TV izleme gibi özelliklerin kullanımının gençlerde daha yaygın olacağı düşünülmektedir. Bu nedenle çalışma üniversite öğrencileri üzerine gerçekleştirilmiştir. Bir ürünün satın alınmasına yönelik tüketici davranışları tüketici karakteristiğine göre değişebilmektedir (Çakır ve Demir, 2014: 222). Bu çalışma, akıllı telefon kullanım tercihlerinin demografik özelliklere göre değişiklik gösterip göstermediğinin tespit edilmesi ve akıllı telefonda yaygın olarak kullanılan özelliklerin belirlenmesi amacıyla yapılmaktadır. Çalışma sonucunda hem akıllı telefon pazarında faaliyet gösteren firmalar hem de mobil uygulamalar sektöründe faaliyet gösteren firmalar için veri oluşturacak sonuçların elde edilmesi hedeflenmektedir.

Çalışma giriş, literatür incelemesi, amaç, kapsam, yöntem ve araştırma bulguları bölümlerinden oluşmaktadır.

II. Literatür İncelemesi

Akıllı telefon kullanımı ve satın alma kararları üzerine yapılmış bazı çalışmalar şu şekildedir;

Shabrin vd. (2017). Akıllı telefon satın alma kararı ile bu kararı etkileyen faktörler (marka, rahatlık, bağımlılık, fiyat, sosyal etki, ürün özelliği ve sosyal ihtiyaçlar) arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 152 katılımcıya 5'li Likert ölçeğine ait soruları içeren anket uygulaması gerçekleştirmişlerdir. Sosyal etki, ürün özelliği ve marka imajının akıllı telefon satın alma kararları üzerinde önemli olumlu etkileri olduğu, rahatlık, bağımlılık, fiyat ve sosyal ihtiyaçların ise bir etkisinin olmadığını sonucuna ulaşımlardır.

Yusufoğlu (2017), Boş zaman faaliyeti olarak akıllı telefonların zaman kaybına yol açıp açmadığı, insanların sosyal yaşantısını ve sağlık durumlarını nasıl etkilediği üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu amaçla üniversite öğrencilerine 33 sorudan oluşan anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda, akıllı telefonla geçirilen zamanın çok yüksek olduğu ve bireyi beklediği sosyalleşme düzeyine ulaştırmadığını tespit etmiştir. Ayrıca, bireylerin akıllı telefonlarla birlikte sosyal medyayı aktif olarak kullandıkları, güncel haberleri takip ettikleri ve ihtiyaç duyduğu bilgilere daha hızlı ulaştıkları sonucuna ulaşımlardır.

Özbek vd. (2014), Bireylerin kişilik özellikleri ile akıllı telefon teknolojisinin kabulüne yönelik davranışsal niyetler arasındaki ilişkide algılanan kullanım kolaylığı (AKK) ve algılanan kullanışlılık (AK) değişkenlerinin aracı etkisinin olup olmadığını araştırmıştır. Bu amaçla 251 kişi üzerine bir anket uygulaması gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucunda, kişilik özelliklerinden uyumluluk ve açıklık ile davranışsal niyetler arasındaki ilişkilerde AK ve AKK değişkenlerinin aracılık etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Çakır ve Demir (2014), Üniversite öğrencilerinin akıllı telefon satın alma tercihlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla anket uygulaması sonucu elde ettikleri verilerle faktör, korelasyon ve regresyon analizleri gerçekleştirmişlerdir. Akıllı telefon satın alma tercihinde ürün özellikleri, marka ve reklam çabalarının anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşımlardır. Ayrıca, akıllı telefon satın alma tercihinde en yüksek etkiye sahip olan faktörün reklam çabaları olduğunu tespit etmişlerdir.

Ada ve Tatlı (2012), Akıllı telefonların kullanımını etkileyen faktörleri tespit etmek ve bu faktörlerin akıllı telefon kullanımını ne düzeyde etkilediğini ölçmek amacıyla bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Çalışma kapsamında, mobil iletişim sektörü çalışanlarına anket uygulaması yapmışlardır. Örgütsel faktörlerin (üst yönetim desteği, işletme büyüklüğü, girişimcilik yeteneği vb.) mobil iletişim sektörü çalışanlarının akıllı telefon kullanımını pozitif olarak etkilediğini, bireysel (eğitim, yaş, deneyim) ve sosyal faktörlerin (diğer kişiler ve işletme yönetimi vb.) ise akıllı telefon kullanımını etkilemediği sonucuna ulaşımlardır.

Osman vd. (2012) Malezya'daki büyük şehirlerde 1814 katılımcıdan anket yoluyla elde edilen veriler ile tüketicilerin akıllı telefon kullanım davranışlarını incelemişlerdir. Tüketicilerin tasarım, bağlantı ve performans gibi faktörleri fiyattan daha önemli olarak algıladığını tespit etmişlerdir. Ayrıca, toplumdaki trendlerin akıllı telefonun satın alma kararları üzerinde yüksek bir etkiye sahip olduğunu yani statü, prestij ve yaşam tarzının da bir göstergesi olarak görüldüğü sonucuna ulaşmışlardır. Akıllı telefon kullanıcılarının çoğunluğunun genç ve genç yetişkinler olduğu, bunun yanında kullanıcıların büyük çoğunluğunun akıllı telefonun “akıllılığını” henüz tam olarak kullanmadığını daha çok eğlence, anlık mesajlaşma, internet taraması ve e-posta özelliklerini kullandıklarını belirlemişlerdir.

Gökaliiler vd. (2011), iPhone marka akıllı telefonların üniversite gençliği tarafından bir statü tüketimi olarak nasıl algılandığını ortaya çıkarmak amacıyla bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. iPhone markalı akıllı telefonların kişi için imaj ve hayranlık uyandıran bir çekiciliğe sahip olduğu ve bu özellikleriyle statü göstergesi olduğunu tespit etmişlerdir.

Laneve Manner (2011), Akıllı telefon sahipliği ve kullanımında kişilik özelliklerinin etkisini belirlemek amacıyla 312 katılımcı üzerine bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Lojistik regresyon analizi sonucu dışadönük bireylerin bir akıllı telefona sahip olma olasılıklarının daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca kadınların bir akıllı telefona sahip olma olasılığının erkeklerden daha az olduğu ve kadınların mesajlaşma ile e-postaya daha az önem verdikleri sonucuna ulaşmışlardır.

III. Araştırmanın Amaç, Kapsam ve Yöntemi

Bu çalışma, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi öğrencilerinin akıllı telefon kullanım tercihlerini etkileyen faktörlerin tespit edilmesi ve akıllı telefonda önem verilen özellikler ile demografik değişkenler arasında ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılmaktadır. Bu amaçla, öğrenciler ile yüz yüze anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Çalışmada uygulanan anket 2 bölüm ve 32 sorudan oluşmaktadır. Birinci bölüm katılımcıların demografik özellikleri ile ilgili 10 adet kapalı uçlu sorudan oluşmaktadır. İkinci bölüm kullanıcıların akıllı telefonda önem verdikleri özellikler ve akıllı telefonda kullanılan uygulamalara yönelik “1=Hiç önemli değil.....5=Çok önemli” şeklinde tanımlanan 5’li Likert tipi sorulardan oluşmaktadır. Üniversitedeki öğrenci sayısı 19.587’dir. %5 önem düzeyinde, %5 hata payı ile bu ana kütleyle temsil edecek minimum örnek büyüklüğü ve dolayısıyla uygulanacak anket sayısı yaklaşık 377 olarak tespit edilmiştir. Ancak, temsil gücünün yüksek olması ve bazı anketlerin tutarsız ve eksik cevaplanabileceği dikkate alınarak 850 anket uygulanmış, bunlardan eksik ve tutarsız olanlar çıkarıldığında geri kalan 766 anket değerlendirmeye alınmıştır. Okullar bazında uygulanan anket sayıları Tablo 1’de gösterilmektedir.

Akıllı telefonun markası ve akıllı telefon tercihinde önem verilen özellikler ile kullanıcıların demografik özellikleri arasındaki ilişki Ki-kare analizi ölçülmüş ve aşağıdaki hipotezlerin geçerliliği test edilmiştir.

H₁: Tercih edilen akıllı *telefon markası* ile öğrencilerin *cinsiyeti* arasında anlamlı ilişki vardır.

H₂: Tercih edilen akıllı *telefon markası* ile öğrencilerin *yaşı* arasında anlamlı ilişki vardır.

H₃: Tercih edilen akıllı *telefon markası* ile öğrencilerin *okudukları bölüm* arasında anlamlı ilişki vardır.

H₄: Tercih edilen akıllı *telefon markası* ile öğrencilerin *gelirleri* (burs, kredi, harçlık vb. toplam)arasında anlamlı ilişki vardır.

H₅: Tercih edilen *akıllı telefon markası* ile ailelerinin *aylık toplam gelirleri* arasında anlamlı ilişki vardır.

H₆: Akıllı telefonda önem verilen özelliklerden ürününün *modeli* ile öğrencilerin *cinsiyeti* arasında anlamlı ilişki vardır.

H₇: Akıllı telefonda önem verilen özelliklerden ürününün *modeli* ile öğrencilerin *yaşı* arasında anlamlı ilişki vardır.

H₈: Akıllı telefonda önem verilen özelliklerden ürününün *modeli* ile *barınılan yer* arasında anlamlı ilişki vardır.

H₉: Akıllı telefonda önem verilen özelliklerden ürününün *modeli* ile öğrencinin *aylık toplam geliri* arasında anlamlı ilişki vardır.

Tüm bu hipotezler; akıllı telefonun *marka olması, kalitesi, pil ömrü, garanti süresi, ekran çözünürlüğü, ekran büyüklüğü, kamera çözünürlüğü, servis yaygınlığı, estetik görünmesi, işlemcisi, hafızası, modeli ve ücretsiz servisinin olması* için de ayrı ayrı kurulmuştur.

Akıllı Telefon Kullanım Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma

Tablo 1:Uygulanan Anket Sayıları

Değişken	Sayı	%
Teknik Bilimler MYO	176	23,0
Sosyal Bilimler MYO	95	12,4
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	88	11,5
İlahiyat Fakültesi	85	11,1
Eğitim Fakültesi	85	11,1
Fen Edebiyat Fakültesi	45	5,9
Ardeşen MYO	30	3,9
Tıp Fakültesi	27	3,5
Mühendislik Fakültesi	27	3,5
Sağlık Hizmetleri MYO	17	3,0
Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu	21	2,7
Sağlık Yüksekokulu	23	2,2
Turgut K. Denizcilik Fakültesi	30	1,8
Adalet MYO	10	1,6
Diş Hekimliği Fakültesi	12	1,4
Pazar MYO	11	1,3
Toplam	766	100,0

IV. Bulgular

Anket uygulaması yapılan öğrencilere ait demografik özellikler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Örneklem Özellikleri

Değişken (N:766)		Sayı	%	Değişken (N:766)		Sayı	%
Cinsiyet	Erkek	418	54,6	Öğrenim Şekli	Normal Öğr.	648	84,6
	Kız	348	45,4		İkinci Öğr.	118	15,4
Yaş	18-20	337	44,0	Sınıf	1	241	31,5
	21-23	273	35,6		2	260	33,9
	24-26	133	17,4		3	160	20,9
	27+	23	3,0		4	105	13,7
Barınılan Yer	Devlet Yurdu	268	35,0	Aile Reisinin Eğitim Durumu	İlkokul	306	39,9
	Aile Yanı	224	29,2		Ortaokul	189	24,7
	Arkadaşla Ev	164	21,4		Lise	178	23,2
	Özel Yurt	86	11,2		Üniversite	86	11,1
	Akraba Yanı	24	3,1		Lisansüstü	7	1

Öğrenci Geliri	500 TL altı	115	15,0	Ailedeki Fert Sayısı	1-3	93	12,1
	500-999 TL	501	65,4		4-6	546	71,3
	1000 TL +	150	19,6		7-9	103	13,4
					10 +	24	3,1
Aile Reisinin Mesleği	Emekli	202	26,4	Ailenin Toplam Geliri	1500 ve altı	205	26,8
	İşçi	149	19,5		1501-3000	319	41,6
	Serbest	119	15,5		3001-4500	113	14,8
	Memur	116	15,1		4501-6000	87	11,4
	Esnaf	103	13,4		6001-7500	34	4,4
	Çiftçi	55	7,2		7501 +	8	1,0
	İssiz	22	2,9				

Tablo 2’de görüldüğü üzere, öğrencilerin %54,6’sı erkek, %45,4’ü kızdır. %44’ü 18-20, %35,6’sı 21-23, %17,4’ü 24-26yaş arasındadır. %84,6’sı normal öğretim, %15,4’ü ikinci öğretim olarak eğitim görmektedir. %31,5’i 1. sınıf, %33,9’u 2.sınıf, %20,9’u 3. sınıf ve %13,7’si 4. sınıftır. %35’i devlet yurdunda, %29,2’si ailenin yanında, %21,4’ü arkadaşları ile evde, %12,2’si özel yurtda ve %3,1’i akraba yanında barınmaktadır. %15’i 500 TL’nin altında, %65,4’ü 500-999 TL arasında ve %19,6’sı 1000 TL ve daha üzerinde aylık toplam gelire sahiptir.

A. Akıllı Telefon Markası ile Demografik Özellikler Arasında İlişki

Katılımcıların hangi marka akıllı telefon kullandıkları Tablo 3’te gösterilmektedir. Buna göre, öğrencilerin %40,1’i Samsung, %20’si iphone, %11,1’i General Mobile, %11’i LG, %6,5’i Sony, %4,7’si HTC, %4’ü Vestel ve %2,6’sı ise (Diğer) marka cep telefonu kullanmaktadır.

Tablo 3. Akıllı Telefon Markası

A. Telefon Markası	Frekans	%
Samsung	307	40,1
iPhone	153	20,0
General Mobile	85	11,1
LG	84	11,0
Sony	50	6,5
HTC	36	4,7
Vestel	31	4,0
Diğer	20	2,6
Toplam	766	100,0

Akıllı Telefon Kullanım Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma

Yapılan Ki-kare analizi sucunda, akıllı telefonun *markası* ile; eğitim görülen okul ($\chi^2=153,259$; $sd=105$; $p=0,001$), cinsiyet ($\chi^2=27,273$; $sd=7$; $p=0,000$), öğrenim şekli ($\chi^2=22,436$; $sd=7$; $p=0,002$), aile reisinin mesleği ($\chi^2=54,352$; $sd=42$; $p=0,096$), öğrencinin geliri ($\chi^2=28,141$; $sd=14$; $p=0,014$) ve öğrencinin toplam harcaması ($\chi^2=25,207$; $sd=14$; $p=0,033$) arasında istatistiki bakımdan anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Diğer taraftan akıllı telefonun *markası* ile; sınıf, yaş, barınılan yer, aile reisinin eğitim durumu, ailedeki fert sayısı ve ailenin geliri arasında ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Anlamlı ilişki bulunanlar şu şekildedir.

Tablo 4. *Cinsiyet ile Akıllı Telefon Markası Arasındaki İlişki*

			Akıllı Telefon Markası							Toplam	
			Samsung	iPhone	General Mobile	LG	Sony	HTC	Vestel		Diğer
Cinsiyet	Erkek	Frekans	139	99	51	53	29	25	12	10	418
		Cins.İç.%*	33,3	23,7	12,2	12,7	6,9	6,0	2,9	2,4	100,0
		Top.İç.%**	18,1	12,9	6,7	6,9	3,8	3,3	1,6	1,3	54,6
	Kız	Frekans	168	54	34	31	21	11	19	10	348
		Cins.İç.%	48,3	15,5	9,8	8,9	6,0	3,2	5,5	2,9	100,0
		Top.İç.%	21,9	7,0	4,4	4,0	2,7	1,4	2,5	1,3	45,4
Toplam	Frekans	307	153	85	84	50	36	11	20	766	
	Cins.İç.%	40,1	20,0	11,1	11,0	6,5	4,7	4,0	2,6	100,0	
	Top.İç.%	40,1	20,0	11,1	11,0	6,5	4,7	4,0	2,6	100,0	

*Cinsiyet içindeki %

**Toplam içindeki %

Atatürk
Üniversitesi

Tablo 4'e göre, erkek öğrencilerin; %33,3'ü Samsung, %23,7'si iPhone, %12,7'si LG ve %2,4'ü ise (Diğer) marka akıllı telefon kullanmaktadır. Kız öğrencilerin; %48,3'ü Samsung, %15,5'i iPhone, %9,8'i General Mobile ve %2,9'u ise (Diğer) marka akıllı telefon kullanmaktadır. Her iki cinsiyette en çok Samsung marka cep telefonunu tercih edilmekle birlikte, kız öğrencilerde Samsung kullanım oranı kendisine en yakın orana sahip olan iPhone markasının 3 katıdır.

Tablo 5. Öğrenim Şekli ile Akıllı Telefon Markası Arasındaki İlişki

			Akıllı Telefon Markası								Toplam
			Samsung	iPhone	General Mobile	LG	Sony	HTC	Vestel	Diğer	
Öğrenim Şekli	NÖ	Frekans	267	112	78	73	43	31	25	19	648
		Öğ. Şk.İç.%	41,2	17,3	12,0	11,3	6,6	4,8	3,9	2,9	100,0
		Top.İç.%	34,9	14,6	10,2	9,5	5,6	4,0	3,3	2,5	84,6
Öğrenim Şekli	İÖ	Frekans	40	41	7	11	7	5	6	1	118
		Öğ. Şk.İç.%	33,9	34,7	5,9	9,3	5,9	4,2	5,1	0,8	100,0
		Top.İç.%	5,2	5,4	0,9	1,4	0,9	0,7	0,8	0,1	15,4
Toplam		Frekans	307	153	85	84	50	36	31	20	766
		Öğ. Şk.İç.%	40,1	20,0	11,1	11,0	6,5	4,7	4,0	2,6	100,0
		Top.İç.%	40,1	20,0	11,1	11,0	6,5	4,7	4,0	2,6	100,0

Tablo 5'te ise öğrenim şekli ile akıllı telefon markası arasındaki ilişki verilmektedir. Buna göre, normal öğretim (NÖ) öğrencilerinin;%41,2'si Samsung, %17,3'ü iPhone, %12'si General Mobile ve %2,9'u ise (Diğer) marka akıllı telefon kullanmaktadır. İkinci öğretim (İÖ) öğrencilerin;%34,7'si iPhone, %33,9'u Samsung, %9,3'ü LG ve %0,8'i ise (Diğer) marka akıllı telefon kullanmaktadır. NÖ öğrencilerinde Samsung marka kullanımı iPhone markasının yaklaşık 2,5 katı iken, İÖ öğrencilerinde az farkla da olsa iPhone marka kullanımı ilk sıradadır. Ayrıca, İÖ öğrencilerinde iPhone marka akıllı telefon kullanımı NÖ öğrencilerinin 2 katıdır.

Tablo 6'da öğrencinin gelir durumu ile akıllı telefon markası arasındaki ilişki gösterilmektedir.

Atatürk
Üniversitesi

Tablo 6. Gelir ile Akıllı Telefon Markası Arasındaki İlişki

			Akıllı Telefon Markası								Toplam
			Samsung	iPhone	General Mobile	LG	Sony	HTC	Vestel	Diğer	
Gelir	500 TL altı	Frekans	64	12	10	10	8	4	5	2	115
		Gelir İç.%	55,7	10,4	8,7	8,7	7,0	3,5	4,3	1,7	100,0
		Top. İç. %	8,4	1,6	1,3	1,3	1,0	0,5	0,7	0,3	15,0
Gelir	500- 999 TL	Frekans	197	96	58	59	30	25	20	16	501
		Gelir İç.%	39,3	19,2	11,6	11,8	6,0	5,0	4,0	3,2	100,0
		Top. İç. %	25,7	12,5	7,6	7,7	3,9	3,3	2,6	2,1	65,4
Gelir	1000 TL ve üzeri	Frekans	46	45	17	15	12	7	6	2	150
		Gelir İç.%	46,0	45,0	17,0	15,0	12,0	7,0	6,0	2,0	100,0
		Top. İç. %	15,0	15,0	5,7	5,0	4,0	2,3	2,0	0,7	20,4

Akıllı Telefon Kullanım Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma

	Gelir İç.%	30,7	30,0	11,3	10,0	8,0	4,7	4,0	1,3	100,0
	Top. İç. %	6,0	5,9	2,2	2,0	1,6	0,9	0,8	0,3	19,6
Toplam	Frekans	307	153	85	84	50	36	31	20	766
	Gelir İç.%	40,1	20,0	11,1	11,0	6,5	4,7	4,0	2,6	100,0
	Top. İç. %	40,1	20,0	11,1	11,0	6,5	4,7	4,0	2,6	100,0

Gelir düzeyi 500 TL'nin altında olan öğrencilerin; %55,7'si Samsung, %10,4'ü iphone, %8,7'si General Mobile ve yine %8,7'si LG marka akıllı telefon kullanmaktadır. Gelir düzeyi 500-999 TL arasında olan öğrencilerin; %39,3'ü Samsung, %19,2'si iphone, %11,8'i LG marka akıllı telefon kullanmaktadır. Gelir düzeyi 1000 TL ve üzerinde olan öğrencilerin; %30,3'ü Samsung, %30'u iphone, %11,3'ü General Mobile marka akıllı telefon kullanmaktadır. Her gelir grubunda Samsung'un en fazla tercih edilen marka olduğu, ancak gelir düzeyi arttıkça iphone marka telefon kullanım oranının yükseldiği (%10,4-%19,2-%30), Samsung marka telefon kullanım oranının ise düştüğü (%55,7-%39,3-%30,7) görülmektedir.

Tablo 7'de akıllı telefon tercihinde önem verilen özellikler gösterilmektedir.

Tablo 7. Akıllı Telefonda Önem Verilen Özellikler

Değişken	Ortalama
Hafızası	4,1632
Kamera Çözünürlüğü	4,1371
Pil Ömrü	4,1214
Estetik Görünümü	4,1044
Kalitesi	4,0731
Fiyatı	4,0157
İşlemcisi	3,9948
Ekran Çözünürlüğü	3,9935
Garanti Süresi	3,9125
Ücretsiz Servisi	3,8198
Ekran Büyüklüğü	3,8185
Servis Yaygınlığı	3,8107
Modeli	3,6997
Markası	3,5822

Akıllı telefon tercihinde ilk sırada 4,1632 ortalama ile telefonun hafızası gelmektedir. Ardından sırasıyla; kamera çözünürlüğü, pil ömrü, estetik görünümü, kalitesi, fiyatı, işlemcisi, ekran çözünürlüğü, garanti süresi, ücretsiz servisinin olması, ekran büyüklüğü, servis yaygınlığı, modeli ve son olarak telefonun markası gelmektedir.

B. Demografik özellikler ile Akıllı Telefonda Önem Verilen Özellikler Arasında İlişki

Demografik özellikler ile akıllı telefon tercihinde önem verilen özellikler arasındaki anlamlılık ilişkisi sonuçları şu şekilde tespit edilmiştir.

Öğrencilerin *cinsiyetleri* ile akıllı telefon kullanım tercihlerinden *markası* ($\chi^2=21,209$; $sd=4$, $p=0,000$), *kalitesi* ($\chi^2=11,400$; $sd=4$, $p=0,022$), *fiyatı* ($\chi^2=9,150$; $sd=4$, $p=0,057$), *modeli* ($\chi^2=15,814$; $sd=4$, $p=0,003$), *pil ömrü* ($\chi^2=10,094$; $sd=4$, $p=0,039$), *garanti süresi* ($\chi^2=21,238$; $sd=4$, $p=0,000$), *ekran çözünürlüğü* ($\chi^2=15,682$; $sd=4$, $p=0,003$), *ekran büyüklüğü* ($\chi^2=13,237$; $sd=4$, $p=0,010$), *kamera çözünürlüğü* ($\chi^2=18,174$; $sd=4$, $p=0,001$), *servis yaygınlığı* ($\chi^2=12,232$; $sd=4$, $p=0,015$), *ücretsiz servis imkânı* ($\chi^2=10,029$; $sd=4$, $p=0,040$) ve *hafızası* ($\chi^2=11,123$; $sd=4$, $p=0,025$) arasında anlamlı ilişkiler ($P<0,05$) olduğu tespit edilmiştir. Erkeklerin %64'ü, kızların %70'i akıllı telefonun markasının, erkeklerin %81'i, kızların %89'u kalitesinin, erkeklerin %78'i, kızların %82'si fiyatının, erkeklerin %67'si, kızların %76'sı modelinin, erkeklerin %81'i, kızların %87'si pil ömrünün, erkeklerin %70'i, kızların %84'ü garanti süresinin, erkeklerin %74'ü, kızların %85'i ekran çözünürlüğünün, erkeklerin %68'i, kızların %76'sı ekran büyüklüğünün, erkeklerin %79'u, kızların %90'nı kamera çözünürlüğünün, erkeklerin %68'i, kızların %76'sı servis yaygınlığının, erkeklerin %69'u, kızların %77'si ücretsiz servis hizmetinin, erkeklerin %82'si ve kızların %88'i için telefon hafızasının akıllı telefon tercihlerinde ÖNEMLİ bir etken olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Öğrenim durumu ile akıllı telefon kullanım tercihlerinden sadece *estetik görünümü* ($\chi^2=9,331$; $sd=4$, $p=0,049$) ve *servis yaygınlığı* ($\chi^2=10,827$; $sd=4$, $p=0,029$) arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre; normal öğretim öğrencilerinin %83'ü, ikinci öğretim öğrencilerinin ise %93'ü *estetik görünümünün*, normal öğretim öğrencilerinin %71'i, ikinci öğretim öğrencilerinin ise %76'sı *servis yaygınlığının* akıllı telefonu tercih etmelerinde ÖNEMLİ bir etken olduğunu ifade etmişlerdir.

Sınıf ile akıllı telefon kullanım tercihlerinden *ürünün fiyatı* ($\chi^2=27,847$; $sd=12$, $p=0,006$), *ekran çözünürlüğü* ($\chi^2=22,125$; $sd=12$, $p=0,036$) ve *kamera çözünürlüğü* ($\chi^2=20,174$; $sd=12$, $p=0,064$) arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre; 1. sınıfların %77'si, 2. sınıfların %80'i, 3. sınıfların %82'si ve 4. sınıfların %87'si telefon *fiyatının*, 1. sınıfların %71'i, 2. sınıfların %72'si, 3. sınıfların %73'ü ve 4. sınıfların %75'i *ekran büyüklüğünün*, 1. sınıfların %69'u, 2. sınıfların %71'i, 3. sınıfların %73'ü ve 4. sınıfların %78'i için *kamera çözünürlüğünün* akıllı telefon tercihlerinde ÖNEMLİ bir etken olduğu belirlenmiştir.

Yaş ile akıllı telefon kullanım tercihlerinden telefonun *markası* ($\chi^2=29,654$; $sd=12$, $p=0,003$), *estetik görünümü* ($\chi^2=25,130$; $sd=12$, $p=0,014$), *ekran büyüklüğü* ($\chi^2=20,915$; $sd=12$, $p=0,049$) ve *ücretsiz servis imkânı* ($\chi^2=42,252$; $sd=12$, $p=0,000$) arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre; 18-20 yaş aralığındakilerin %65'i, 21-23 yaş aralığındakilerin %71'i, 24-26 yaş aralığındakilerin %69'u ve 27 yaş üstündekilerin ise %35'i akıllı telefonun *markasının*, 18-20 yaş aralığındakilerin %79'u, 21-23 yaş aralığındakilerin %87'si,

Akıllı Telefon Kullanım Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma

24-26 yaş aralığındakilerin %87'si ve 27 yaş üstündekilerin ise %61'i *estetik görünümün*, 18-20 yaş aralığındakilerin %69'u, 21-23 yaş aralığındakilerin %78'i, 24-26 yaş aralığındakilerin %72'si ve 27 yaş üstündekilerin ise %52'si *ekran büyüklüğünün*, 18-20 yaş aralığındakilerin %69'u, 21-23 yaş aralığındakilerin %80'i, 24-26 yaş aralığındakilerin %70'i ve 27 yaş üstündekilerin ise %57'si *ücretsiz servis imkanının* akıllı telefonu tercih etmelerinde **ÖNEMLİ** bir etken olduğunu ifade etmişlerdir.

Barınılan yer ile akıllı telefon kullanım tercihlerinden *ürünün marka olması* ($\chi^2=26,455$; $sd=16$, $p=0,048$), *garanti süresi* ($\chi^2=29,262$; $sd=16$, $p=0,022$), *estetik görünümü* ($\chi^2=24,305$; $sd=16$, $p=0,083$), *işlemcisi* ($\chi^2=33,430$; $sd=16$, $p=0,006$) ve *hafızası* ($\chi^2=46,116$; $sd=16$, $p=0,000$) arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre; devlet yurdunda kalanların %70'i, özel yurttaki kalanların %70'i ve arkadaşlarıyla evde kalanların %61'i *markasının*, devlet yurdunda kalanların %80'i, özel yurttaki kalanların %70'i ve arkadaşlarıyla evde kalanların %73'ü *garanti süresinin*, devlet yurdunda kalanların %85'i, özel yurttaki kalanların %75'i ve arkadaşlarıyla evde kalanların %82'si *estetik görünümün*, devlet yurdunda kalanların %81'i, özel yurttaki kalanların %71'i ve arkadaşlarıyla evde kalanların %75'i *işlemcisinin*, devlet yurdunda kalanların %85'i, özel yurttaki kalanların %81'i ve arkadaşlarıyla evde kalanların %83'ü, telefonun *hafızasının* akıllı telefonu tercih etmelerinde **ÖNEMLİ** bir etken olduğunu ifade etmişlerdir. Tablo 8'de akıllı telefonda kullanılan özellikler verilmektedir.

*Atatürk
Üniversitesi*

Tablo 8. Akıllı Telefonda Kullanılan Özellikler

Değişken	Ortalama
İnternette Dolaşma	4,1305
Sosyal Medya	4,1253
Konuşma	4,1162
Resim-Video çekme	3,7885
Mesajlaşma	3,7859
Video İzleme	3,6984
Bilgi Alma Uygulamaları	3,3381
Eğitim Hizmetleri	3,1762
Oyun Oynama	3,1449
E-Mail alma/gönderme	3,0744
Uyarı-Hatırlatma	2,8499
Bankacılık işlemleri	2,3773
Harita-Navigasyon	2,0444

Akıllı telefonun kullanım amacı incelendiğinde ilk 3 sırada internete girme (4,1305), sosyal medyada dolaşma (4,1253) ve konuşma (4,1162) yer almaktadır. Ardından sırasıyla, resim-video çekme (3,7885), mesajlaşma (3,7859), video izleme (3,6984), bilgi alma uygulamaları (3,3381), eğitim hizmetleri (3,1762), oyun oynama (3,1449), e-mail alma/gönderme (3,0744), uyarı-hatırlatma (2,8499), bankacılık işlemleri (2,3773) ve son olarak en düşük ortalamayla harita-navigasyon (3,5822) uygulamaları gelmektedir.

V. Sonuç

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi öğrencilerinin akıllı telefon kullanım tercihlerini etkileyen faktörlerin tespit edilmesi ve akıllı telefonda önem verilen özelliklerin demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymak amacıyla gerçekleştirilen bu çalışmada 766 öğrenciyle yüz yüze anket uygulaması yapılmıştır. Öğrencilerin %40,1'i Samsung, %20'si iphone, %11,1'i General Mobile, %11'i LG, %6,5'i Sony, %4,7'si HTC, %4'ü Vestel ve %2,6'sı ise (Diğer) marka cep telefonu kullanmaktadır. Tatlı (2015), yapmış olduğu çalışmasında Samsung marka kullanan öğrencilerin oranını %56,8 ve iphone marka kullanan öğrencilerin oranını ise %15,5 olarak bulmuştur. Bu çalışmada ise, Samsung marka akıllı telefon kullanan öğrencilerin oranında bir azalışa rağmen hala ilk sırada geldiği, iphone kullanan öğrencilerin oranında artışa rağmen ikinci sırada yer aldığı tespit edilmiştir.

Cinsiyetlere göre bir analiz gerçekleştirildiğinde, her iki cinsiyette en çok Samsung marka cep telefonunun tercih edildiği, kız öğrencilerde ise Samsung kullanım oranının kendisine en yakın orana sahip olan iphone markasının 3 katı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, akıllı telefon tercihinde telefonun modeli,

Akıllı Telefon Kullanım Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma

kamera çözünürlüğü, ekran çözünürlüğü ve garanti süresinin kız öğrenciler için erkek öğrencilere göre daha yüksek oranda önemli olduğu tespit edilmiştir.

Normal öğretim öğrencilerinde Samsung marka kullanımı iphone markasının yaklaşık 2,5 katı iken, İÖ öğrencilerinde az farkla da olsa iphone marka kullanımı ilk sıradadır. Ayrıca, İÖ öğrencilerinde iphone marka akıllı telefon kullanımının NÖ öğrencilerinin 2 katı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, her gelir grubunda Samsung'un en fazla tercih edilen marka olmasına rağmen gelir düzeyi arttıkça iphone marka telefon kullanım oranının yükseldiği, Samsung marka telefon kullanım oranının ise düştüğü sonucuna ulaşılmıştır. İkinci öğretim öğrencilerinin normal öğretim öğrencilerine göre akıllı telefon tercihinde daha fazla oranda *estetik görünüme* önem verdikleri belirlenmiştir.

Akıllı telefonun kullanım amacı incelendiğinde ilk 3 sırada internete girme, sosyal medyada dolaşma ve konuşma yer almaktadır. Bu durum akıllı telefonların kullanımında internetin ne kadar önemli bir yer kapladığını göstergesidir. Bu sonuçlar ışığında, satışlarını arttırmak isteyen akıllı telefon üreticilerinin (satıcılarının) iletişim servisi sağlayan telekomünikasyon şirketleriyle anlaşma gerçekleştirmelerinin, ortak kampanya ve tarife paketleri oluşturmalarının faydalı olacağı düşünülmektedir.

Çakır ve Demir (2014), çalışmalarında üniversite öğrencilerinin akıllı telefon satın alma tercihinde ürün özellikleri ve markanın anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmada ürün özelliklerinin etkisi daha detaylı bir şekilde incelenmiş ve öğrencilerin akıllı telefonda en çok hafıza, kamera çözünürlüğü, pil ömrü, estetik görünüm, kalite ve fiyata önem verdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar ışığında, akıllı telefon üreticilerinin adı geçen özelliklere daha fazla önem vermeleri halinde genç kuşak üniversite öğrencileri tarafından tercih edilmelerinin yükseleceği ve rekabet avantajı elde edebilecekleri düşünülmektedir.

Ayrıca, cinsiyet, yaş, gelir durumu gibi değişkenlere göre akıllı telefon tercihinde önem verilen özelliklerinin farklılık gösterdiği sonucuna elde edilmiştir. Firmaların tüketicilerin demografik özelliklerine göre pazarlama faaliyetleri geliştirmesinin yararları olacağı düşünülmektedir. Çalışma bir ildeki üniversite öğrencileri ile sınırlıdır. Çalışmanın tüm üniversiteleri kapsayacak şekilde genişletilmesi, hatta farklı kitleler üzerinde yapılması daha geçerli bulguların ortaya konulmasını sağlayacaktır.

Kaynaklar

- Ada, S. ve Tatlı H.S. (2012)“Akıllı Telefon Kullanımını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma” <https://ab.org.tr/ab13/bildiri/74.pdf>, E.T: 12.05.2018
- Çakır, F.ve Demir N. (2014) “Üniversite Öğrencilerinin Akıllı Telefon Satın Alma Tercihlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(1), ss.213-243.

- Gökaliler vd. (2011) “Bir Statü Tüketimi Göstergesi Olarak Iphone Markalı Akıllı Telefon Algısı: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Selçuk İletişim*, 7(1), ss.36-48.
- Kalyoncuoğlu, S. ve Emel, F. (2017) “Müşterilerin Sadakat Geliştirme Eğilimlerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Akıllı Telefon Kullanıcıları Üzerinde Bir Araştırma”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), ss.184-210.
- Lane, W. ve Manner, C. “The Impact of Personality Traits on Smartphone Ownership and Use”, *International Journal of Business and Social Science*, 2(17), ss.22-28
- Osman, M. A. vd. (2012) “A Study of the Trend of Smartphone and its Usage Behavior in Malaysia”, *International Journal on New Computer Architectures and Their Applications* 2(1), ss.275-286.
- Özbek vd. (2014) “Kişilik Özelliklerinin Teknoloji Kabulü Üzerindeki Doğrudan ve Dolaylı Etkileri: Akıllı Telefon Teknolojileri Üzerine Bir Araştırma”, *International Review of Economics and Management*, 2(1), ss.36-57.
- Shabrin vd. (2017) “Factors Affecting Smartphone Purchase Decisions of Generation-Y”, *The Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 23(1), ss.47 – 65.
- Tatlı, H. (2015), “Akıllı Telefon Seçiminin Belirleyicileri: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), ss.549-567.
- Yusufoğlu, Ö. Ş. (2017) “Boş Zaman Faaliyeti Olarak Akıllı Telefonlar ve Sosyal Yaşam Üzerine Etkileri: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 6(5), ss.2414-2434.
- <https://www.gartner.com/newsroom/id/3876865>, E.T. 15.09.2018.

Türkiye İçin İyi Yönetişim ve Toplumsal Refah İlişkisi Üzerine Bir İnceleme*

Bayram COŞKUN**

Bora SÜSLÜ***

Çiğdem PANK****

Alınış Tarihi: 22 Ekim 2018

Kabul Tarihi: 26 Aralık 2018

Öz: 20. yüzyılın son çeyreği devlette değişimin yaşandığı, kamu yönetimini daha etkin ve verimli hale getirebilmek amacıyla kamu yönetimi reformlarının gerçekleştiği bir dönemdir. Aynı dönemde yönetim alanında yeni bir yaklaşım olarak ilk defa Dünya Bankası tarafından kullanılan iyi yönetim/yönetişim kavramı ortaya çıkmıştır. Bir ülkenin sahip olduğu iyi yönetim/yönetişim kalitesi, devletin ve kamu kurumlarının yönetilmesini pozitif yönde etkilediği gibi, ekonomik alanı da olumlu etkilemektedir. Bu çalışmada Dünya Bankası tarafından geliştirilen "Yönetişim göstergeleri" ile toplumsal refah arasındaki ilişki, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP)'nin İnsani Gelişim Endeksi ile Sosyal Gelişim Endeksi esas alınarak Türkiye ve diğer 5 gelişmekte olan ülke (Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya, Yunanistan ve Rusya) açısından incelenecek ve analiz edilecektir. Analizlerde bir taraftan Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımı diğer taraftan da kamu yönetimi teorisinden yararlanılacaktır. Çalışma sonucunda genel anlamda Yönetişim ilkelerini oluşturmak ve sürdürmek hem ekonomik hem de kalkınma anlamında toplumsal refahı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İyi Yönetişim, Yönetişim Göstergeleri, Refah, Kurumsal İktisat

A Study on Good Governance and Social Welfare for Turkey Relations

Abstract: The last quarter of the 20th century is a time when public administration reforms have been implemented to make public administration more efficient and productive. In the same period, the concept of good governance / governance, which was used for the first time by the World Bank as a new approach in the field of management, emerged. The good governance / governance quality that an individual country possesses affects the management of the state and public institutions positively as well as positively affects the economic sphere. In this study, developed by the World Bank "governance indicators" with the relationship between social welfare, the United Nations Development Program (UNDP) 's based on the Social Development Index and Human Development Index Turkey and the other five developing countries (China, India, Mexico, Brazil, Greece and Russia) will be analyzed and analyzed. On the one hand, the New Institutional Economics approach will be exploited from public administration theory on the other hand. The result of the study is that in general the creation and maintenance of Governance principles has increased social welfare both in economic and development terms.

Keywords: Good Governance, Governance Indicator, Welfare, Institutional Economics

** Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü

*** Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

**** Arş. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü

I.Giriş

Toplumsal refah konusu 20. yüzyılda devletlerin ve toplumların sürekli gündeminde olmuş ve hem politik alanda hem de bilimsel literatürde çok tartışılmıştır. Bu tartışmalar 21. yüzyılda da devam etmektedir. Toplumsal refaha ilişkin tartışmaların odağında, toplumsal refahın ne olduğu, refaha nasıl ulaşılabileceği, refahın nasıl tanımlanacağı, nasıl ölçüleceği gibi hususlar yer almaktadır. Devlet ve bu devletin etkin ve verimli işlemesi ile toplumsal refah arasında da doğrudan bir ilişki vardır.

Refahın geliştirilmesi sadece önemli bir sosyal-ekonomik amaç değil, aynı zamanda sosyal ilerlemeyi yönlendirebilecek bireysel ve kolektif bir kaynaktır. Daha sağlıklı, daha varlıklı, daha mutlu ve daha eğitilmiş insanlar, toplumun sosyal dokusunu dönüştürebilir ve bu da daha yüksek düzeylerde refahın artmasına yol açabilir. Dolayısıyla günümüzün temel ekonomik politikası ekonomik kalkınma ve toplumsal refahıdır (Lipset, 1959:69). Bu açıdan ekonomik kalkınmanın ve refahın sağlanmasında birçok faktörün -politika, kültür, coğrafya, yasal kökenler- payı olsa da, refahın oluşturulmasında kurumların önemi gün geçtikçe artmaktadır (Economides ve Egger, 2009: 278). Kurumlar, toplumu yönlendiren yegane yapılar olup, aynı zamanda süreç içerisinde toplumun sosyal ve ekonomik gelişimini açıklama açısından önemli unsurlardır (Genç ve Ekiz, 2017: 163).

Yeni Kurumsal İktisat ise, bir kurumlar ve organizasyonlar analizidir. Bu yaklaşımda ekonomik performansın analizinde kurumsal yapı ilk defa iktisadi araştırmaların merkezine taşınmıştır. Yeni Kurumsal İktisat pek çok alanda, yeni perspektifler getirilebilmiş ve böylelikle, oyun teorisinden, sosyolojiye kadar geniş bir yelpazede önemli açılımlar sağlanabilmiştir. Bu anlamda politik, iktisadi, sosyal ve hukuki kurumlar ve organizasyonlar araştırmasıyla Yeni Kurumsal İktisat, sadece iktisadi ilişkilerin değil, aynı zamanda hukuk, siyaset, antropoloji ve sosyoloji gibi alanların da analizi için önemli bir teorik arka plan sağlamayı başarmıştır (Çetin, 2012: 44). Günümüzde refah kavramı Yeni Kurumsal İktisadın temel yapı taşı oluşturmakta ve refah kavramı ile iyi yönetim arasında bir ilişki kurulmaktadır.

İyi yönetim/yönetişim kavramı ilk defa Dünya Bankası tarafından 1989 yılında bir raporunda kullanılmış ve bu kullanımda bir ülkenin kaynaklarının etkin bir şekilde kullanımı için hesap verebilirlik, saydamlık, sivil toplumun kamu politikalarına etkin katılımı hukuk devleti, bağımsız yargı sistemi gibi iyi yönetim ilkelerinden bahsedilmiştir (Coşkun, 2013: 68). Bu anlamda bir ülkenin sahip olduğu iyi yönetim/yönetişim kalitesi/düzeyi, devletin ve kamu kurumlarının yönetilmesini pozitif yönde etkilediği gibi, ekonomik alanı da olumlu etkilemektedir. Dolayısıyla toplumsal refah ile iyi yönetim arasında bir ilişkiden söz edilebilmektedir. Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımı da, toplumun sahip olduğu kurumlar ile iktisadi yapı ve işleyiş arasında bir ilişkiyi kabul etmekte ve bu kapsamda bilgi üretmektedir.

Yönetişim kalitesi bugün, ülkelerin iyi yönetilip yönetilmediğini anlamak için üzerinde durulan bir konudur. Yerleşik bir demokrasiye sahip olmak ve iyi yönetim, bir ülkenin itibarı ve uluslararası sahnede saygınlığı için önemli bir kriter haline gelmiştir. Bu gelişmelerle birlikte kimi ülkeler ve uluslararası kurumlar; hangi ülkelerin iyi yönetildiği, hangi ülkelerin yönetiminde geride olduğu ve bunların belirlenmesinde gerekli olan iyi yönetim göstergelerinin neler olduğu ve karşılaştırma yapmanın mümkün olup olmaması gibi sorulara cevap aramakta ve bu sorularla yönetişimin ölçülebilirliği tartışmasına zemin hazırlamaktadır (Canıkap ve Ünlükapan: 2015, 82).

Bu çalışmada Dünya Bankası tarafından geliştirilen “Yönetişim göstergeleri” ile toplumsal refah arasındaki ilişki, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP)’nın İnsani Gelişme Endeksi ile Sosyal Gelişme Endeksi esas alınarak Türkiye ve diğer 5 gelişmekte olan ülke (Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya, Yunanistan ve Rusya) açısından incelenecek ve analiz edilmektedir. Ayrıca bazı alanlar için kontrol olarak bir gelişmiş ülke (Almanya) verileri de analize dahil edilecektir. Çalışmanın hipotezi, Ülkelerin kurumlarının kalitesi ve ekonomi politikalarının toplumsal sonuçları birbirini etkilemektedir. Ülkelerin idari, hukuksal ve ekonomik kurumlarını iyileştirmeden uyguladıkları ekonomi politikalarının etkili sonuçlar vermesi yani toplumsal refahı artırması zordu biçimindedir. Çalışmadaki analizler 2002-2016 yılları arasında kapsayacak ve analizde Dünya Bankası verileri kullanılacaktır. Analizlerde bir taraftan Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımı diğer taraftan da kamu yönetimi teorisinden yararlanılacaktır.

II. Yeni Kurumsal İktisat

İstikrarlı büyümenin temeli iyi işleyen bürokrasiye, refah devletinin kurumlarının çalışmasına ve güçlü kamu dengesine dayanır. Bilhassa 1980 sonrası Washington uzlaşısı ya da iktisat teorisindeki karşılığı Yeni Klasik Okul ile beraber devletin ekonomideki ağırlığı azalmış, hakem olarak düzenleyici kurum vasfına dönüşmüştür. Bu bağlamda kurumların dizaynı ekonomik büyüme için temel unsur haline gelmiştir. Dolayısıyla günümüzde bir ülkenin politikalarının toplumların refahını ne yönde etkilediği kurumların yapısıyla ilişkilidir.

Kurumsal yapı, insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren, yine insanlarca oluşturulmuş kurallar ve kısıtlamalardır (North, 2010). Kurumlar, bireysel tercihlerden ortaya çıkan belirsizlikleri azaltarak toplumsal faydayı artırmayı amaçlayan düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak da ele alınmaktadır. Bu anlamda kurumlar belirsizliklerin ve eksik bilginin hâkim olduğu piyasada, bireylerin başka iktisadi aktörlerin ne yapacakları ya da nasıl karar verecekleri yönünde beklentilerini oluşturmalarına yardımcı olan kısıtlamalardır (Biber, 2010). Bir başka deyişle kurumların toplumsal ilişkilerde oynadığı en önemli rol, bireyler arasındaki ilişkinin istikrarlı bir yapı

kazanmasını sağlamak ve böylece belirsizliği azaltmaktır. Uphoff (1986) ise kurumları zaman içinde süregelen karmaşık davranış kalıpları olarak tanımlamaktadır. Kurumlar, bazı unsurları meşrulaştıran belirli yollar ile bilgi veren ve bilgiyi kanalize ederek seçenekleri oluşturan ve bu açıdan rasyonel karar alınmasına yol açarak ekonomik hayatı şekillendiren her türlü temel ve destek yapılarıdır.

Bu açıdan kurumlar hem resmi hem de resmi olmayan uygulamalar, kurallardır. Resmi kurallar ve uygulamalar her türlü özel ve kamu kanunlarını içerir. Resmi olmayan kurallar ise gelenekler ve normlardır. Bu açıdan kurumlar ne somut nede görülebilir unsurlardır. Ancak kurumlar organizasyonların hükümetlerin ve uluslararası kuruluşların çalışmalarını şekillendiren düzenlemelerdir.

Ekonomide kurumların önemine değinen ilk iktisatçı Veblen olup, ekonomik işlemlerin kurumların desteği olmadan işlemeyeceğini ortaya koymuştur. Kurumlar özel haklara imkan sağlayarak piyasa mekanizmasının sağlıklı çalışması için koşulları belirlemektedir.

Yeni Kurumsal İktisat ise, bilhassa Neo-Klasik İktisadın temel varsayımlarına karşı analizlerini geliştirmişlerdir. Yeni Kurumsal İktisat neoklasik iktisadın bilgiye erişimin maliyetsiz olması varsayımına karşı çıkmışlardır. Yeni Kurumsal İktisadın temel bakış açısı bilginin risk ve belirsizlik içerdiği dolayısıyla piyasaların risk ve belirsizlik içerisinde kendi faydalarını maksimize edecek kararları nasıl alacakları yönündedir (Francesco, 2011).

Yeni Kurumsal İktisatçılara göre, iyi yönetilmiş (iyi yönetim) organizasyonlar, kurumsal düzenlemeler ve mülkiyet hakları hem belirsizliği hem de riski minimize ederek piyasa mekanizmasının çalışmasına dolayısıyla toplumsal faydanın maksime edilmesini sağlar.

Yeni Kurumsal İktisada göre, hükümet ve piyasalar bir ikame değil tamamlayıcılık ilişkisi içerisindedir. Hükümetlerin piyasaların etkin işleyişi için zorunlu olan kurumsal altyapıyı yaratmasının gerekli olduğunu vurgulamaktadır. Bu kurumsal altyapı, etkin yasaları ve bunların uygulanmasını sağlayacak yasal kurumların varlığını gerekli kılmaktadır. Piyasaların etkin işleyebilmesi için mülkiyet hakları açıkça tanımlanmalı, etkin rekabet için anti-tröst yasalar mevcut olmalı ve piyasalara güven duyulması için de sözleşmelerin yürütülmesi güvence altına alınmalıdır (İnci, 2015).

Bu açıdan Yeni Kurumsal İktisat, kurumların kalkınmadaki önemine ve piyasadaki etkinliğin kurumlar aracılığıyla sağlanacağına vurgu yapar. Dünya Bankası, Yeni kurumsal İktisattan almış olduğu destekle siyasete ilişkin olguları yönetişimin teknik konularına indirgemekte, toplumsal kurumları ise “toplumsal fayda” başlığı altında incelemektedir.

Yeni Kurumsal İktisat iki temel konu ile ilgilenir; firma seviyesinde mülkiyet hakları ve sözleşmeler ile daha geniş anlamda kurumsal çerçeve ve devletin rolü. Bu bağlamda üzerinde durulması gereken temel konu ülkelerin

arasındaki ekonomik performansların farklılığının nedenleridir (Menard ve Shirley, 2014).

Williamson (1996)'e göre ise bu sorunun analizinin iki unsura dayandırılması gerekmektedir. Bunlar:

1- Oyunun kurallarını ihtiva eden politika ki bunlar; sözleşmeler, işlem maliyetleri ve mülkiyet haklarıdır.

2- Oyunun kedisini oluşturan firma ile bürokrasinin ilişkilerini ortaya koyan yönetim kurumları olup kaynak dağılımını ve istihdam sürecini etkiler.

İşlem maliyetleri piyasaların organizasyonu için katlanılan maliyetler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunlar, bilgi maliyeti, pazarlık maliyeti ve kuralların gözetim maliyeti olmak üzere 3 gruba ayrılır. North (1990) işlem maliyetinin ortaya çıkmasının temel nedenini siyasal unsurların-bilhassa demokratik olmayan süreçlerde- etkinliğinin, şeffaflık ve sorumluluk mekanizmalarının azalması olarak görmektedir.

Mülkiyet hakları, ürün geliştirme sürecinde ortaya çıkarılan yeniliğin korunması ve böylece belirli bir süre rekabetçi olmayan bir mal yaratarak maliyete katlanılmasını sağlar. Bu durum piyasa koşulları altında daha rekabetçi bir durum yaratarak toplumsal refahın artması sağlar (Gökovalı, 2016).

Kurumların dolayısıyla yönetim kavramının kamu politikalarındaki rolünün daha çok vurgulanır hale gelmesi, özellikle 1980'lerden sonra Yeni Kurumsal İktisat yazınının güç kazanması ile de paralellik göstermektedir (Bal vd. 2015: 182). Yeni Kurumsal İktisatta "oyunun kuralları" olarak tanımlanan kurumlar, insanlar tarafından tasarlanan politik, ekonomik ve sosyal etkileşim üzerine konan enformel (gelenek, davranış biçimleri vb) ve formel (anayasa, yasalar, vb.) kısıtlardan oluşur. (North, 2010)

Dolayısıyla kurumsal açıdan ekonomik sistemlerin başarısı organizasyonların nasıl yönetildiği (iyi yönetilip yönetilmediği) ile yakından ilgilidir. Günümüzde iyi yönetimi gerçekleştirmek amacıyla yeni yaklaşımların ortaya çıktığı bilinmektedir. Bu kapsamda 1990 yılların başından bu yana iyi yönetim/yönetişim artık yaygınlık kazanmış ve genel kabul görmektedir. Kurumlar açısından iyi yönetim kurumlarının kalitesi ve gelişmesi için gerekli oyun kurallarını ihtiva eder. Ülkeler piyasa ekonomisine geçseler bile, kurallar iyi belirlenmedikçe veya bu kuralları taraf tutmadan toplumsal faydayı gözeterek uygulayacak kurumları olmazsa ya da oyunun kuralları devamlı değiştikçe toplumsal refahın artması çok zordur (Coase,1992). Bu açıdan iyi yönetim fiyat sisteminin sağlıklı çalışması ve fiyat sisteminden kaynaklanan maliyetlerin azaltılması dolayısıyla servetin etkin dağıtılması için hukukun üstünlüğü, ekonomik sistemde yozlaşmanın olmaması, siyasal sistemde istikrar gibi konuları barındırır (Fukuyama 2012).

III. Toplumsal Refah ve Yönetişim İlişkisi

Sosyal refah toplumsal faydayı esas alır ve kamu politikalarının sonucunda bir bireyin faydasını azaltmadan diğer bireyin faydası

arttırılabildiğinde ulaşılan sonuçtur (Sönmez, 1987). Midgley (1995)'e göre ise sosyal refah, yönetim ile birebir ilişkilidir. Ortaya çıkan sosyal problemlerin iyi yönetim ile karşılandığı devlet yapısını ifade eder. Bir başka deyişle toplumun yarattığı artık değer, siyasal otorite tarafından optimal dağıtılma sürecidir. Toplumsal refah, en basit şekli ile toplumun ulusal gelirden aldığı payın ve ulusal gelirinin yüksek olması durumunda sağlık, eğitim, iş olanakları, sosyal güvence, sosyal katılım gibi hizmetlerin nicelik ve nitelik olarak yeterli olma halidir (Özmete ve Bayoğlu, 2008).

Toplumsal refahın oluşması ve sürdürülmesi olgusu iki ana unsura bağlıdır: Politik ve ekonomik sistem. Politik sistem kişisel hak ve özgürlüklerin korunması, demokrasi, vasıflı iş yaratma kapasitesini gösterir. Ekonomik sistem ise eğitim -iyi bir eğitim sistemi hem uzun vadede ülke ekonomisinin daha verimli çıktılar üretmesine neden olacak hem de üretim sürecinin ve çıktıların daha az toplumsal maliyet ile ortaya çıkmasına neden olacaktır- sağlık sisteminde kalite ve ulaşılabilirliği, toplumun sosyal sigorta sistemine erişilebilirliğini göstermektedir (Stahel, 2006).

Buna göre sosyal refah üç durumun tatmin edilmesine bağlıdır. Bunlar ihtiyaçların karşılanması, sosyal problemlerin yönetimi ve fırsatların geliştirilmesidir.

Yönetişim ise, bir ülkenin kalkınmasına yönelik her türlü ekonomik ve sosyal kaynakların iktidarın yönetiminde uygulanma biçimini ifade eder. Yönetişim aynı zamanda kuralları, hükümetlerin yürürlükteki uygulamalarını ve hükümetlerin organizasyonlarını içerir (Kaufmann v.d.,2010). Literatürde yönetim ile toplumsal refah arasında ki ilişkiyi inceleyen önemli çalışmalar mevcuttur. Gerring v.d (2005), Persson ve Tabellini (2006), yönetim ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Mulligan ve Sala-i Martin (2004) ise, demokrasi ve otokrasi ile yönetimi bir araya getirerek, demokratik yönetişimin ile yaşam standardının artması ve daha adil dağılım arasında ilişki olduğunu göstermişlerdir. Han v.d. (2014), iyi yönetişimin hem sermaye birikimin artırdığını hem de ülkeyi zenginleştirdiğini bulmuşlardır.

İyi yönetim; demokrasi, yönetim ve kalkınma arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu varsaymakta ve verimsiz harcamalarının azaltılmasını, eğitim, sağlık ve sosyal güvenliğe yatırım yapılmasını öngörmektedir. Aynı zamanda iyi yönetim özel sektörün düzenleyici reform ile desteklenmesi; özel bankacılığı güçlendirmek; vergi sisteminin yeniden düzenlenmesi; hükümet ve kurumsal ilişkilerde daha fazla şeffaflık ve hesap verebilirliği gerektirir (Kersbergen ve Waarden, 2004: 145).

Dünya Bankası yönetim endeksini 6 temel kategoriye ayırarak inceler. Tablo 1'de bu doğrultuda yönetim kurumları ve bunların ulusal çıktılarla olan ilişkisi verilmektedir.

Tablo 1. *Yönetişim Kurumları ve Çıktılar*

Yönetişim Kurumları	Ulusal Çıktılar
Mülkiyet Hakları, Hukukun Üstünlüğü, Hükümetin Etkinliği, İfade özgürlüğü ve Hesap verilebilirlik	Toplumsal refah
Devlet ve özel Sektör Bilgi paylaşımı	Üretim ve Hizmet kalitesi
Kurumsal tamamlayıcılık	Sınıfsal ilişkiler

Kaynak: Kraay, A., Kaufmann, D., & Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

Dünya Bankasına göre yönetim 6 temel göstergesi vardır. Bunlar (Kaufman vd., 2010; Canıkap ve Ünlükapan: 2015) şu şekilde belirtilmiştir:

1. *İfade Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik*: Bir ülkenin vatandaşlarının hükümetlerini seçme, yönetime katılma, ifade özgürlüğü, örgütlenme özgürlüğü ve basın özgürlüğü derecesini ifade eder.

2. *Politik İstikrar, Suç ve Şiddetin Yokluğu*: Hükümetin etkisizleştirilmesi ya da siyasi amaçlı şiddet ve terörizm de dahil olmak üzere anayasaya aykırı veya şiddet içeren yollarla devrilmesi olasılığı ve hükümetin etkili politikalar üretme ve uygulamanın kapasitesi.

3. *Hükümetin Etkinliği*: Hükümet etkinliği endeksi, Bürokrasinin, kamu hizmetlerinin kalitesi, bu hizmetlerin politik baskıdan bağımsız olup olmadığını ve hükümet politikalarının taahhütlerinin güvenilirliğini kapsamaktadır.

4. *Regülasyon Kalitesi*: Hükümetin özel sektörün gelişimine izin veren ve teşvik eden sağlam politikalar ve düzenlemeler hazırlama ve uygulama kabiliyetini ifade eder.

5. *Hukukun Üstünlüğü*: Karar alıcıların ve toplumun kurallara ve özellikle sözleşmelere uyması, mülkiyet haklarının kalitesi, toplumun suç ve şiddet olasılığına karşı polis ve mahkemelere duyduğu güveni kapsar.

6. *Yolsuzluğun Önlenmesi*: kamu gücünün, hem küçük, hem de büyük yolsuzluk biçimleri dahil olmak üzere, özel yarar için kullanılmasının ve elitler ve özel çıkar grupları tarafından devletin “ele geçirilmesi” gibi algıların engellenmesi.

Yönetişim göstergelerinin ilk ikisi hükümetlerin iş başına gelme, ayrılma ve hükümet üzerinde demokratik kontrol mekanizmalarının varlığı ile ilgili iken, üçüncü ve dördüncü göstergeler hükümetin kamu politikalarını etkin bir biçimde oluşturması ve bunların güvenilirliği, beşinci ve altıncı göstergeler ise, ekonomik ve sosyal alanı yöneten kurumlar ile vatandaşların kullara uyması ile ilişkilidir. Yönetişim göstergelerinin yukarıda belirtilen ve gözlemlenebilir biçimde ifade edilmesi uluslararası alanda yönetim kalitesi farklılıklarının karşılaştırılmasına olanak sağlamaktadır (Huther & Shah, 2000).

IV. Ekonomik Performans Ölçülerinin Sürdürülebilir Ekonomi Üzerine Etkisi

Toplumsal refah çok boyutluluk içerir. Refahın çok boyutlu olarak ölçülmesi için son yıllarda çalışmalar yapılmaktadır. Birleşmiş Milletler (BM) Kalkınma Programı'nın geliştirdiği İnsani Gelişme Paradigması ve İnsani Gelişme Raporlarında yayınlanan endeksler bu yaklaşımın doğrultusunda hazırlanmıştır.

Bir ekonominin sürdürülebilir olması için toplumsal refahı maksimize etmesi gerekmektedir. Toplumsal refahın ise 3 önemli unsuru vardır. Bunlar ekonomik performans, çevre ve toplumsal unsurlar. Ekonomik performans, daha rekabetçi bir ekonomik yapının ortaya çıkıp toplumsal zenginliğin artırması olarak ifade edilebilir.

Toplumsal refahın çevre boyutu ise, ekonomik değişkenlerde iyileşme görüldükçe çevresel değişkenlerin kötüye gitmemesi ve tükenbilir kaynakların kullanımının azaltılmasıdır. Ekonomilerde temel unsur doğayı üretim sürecine mümkün olduğunca az çevresel zarar vererek dönüştürmektir. Bu ise bilimsel bilginin üretim sürecinde ne kadar kullanıldığı ile ilgilidir.

Toplumsal unsur ise iki kısımdan oluşmaktadır: Sosyal ve kültürel sistem. Sosyal sistem kişisel hak ve özgürlüklerin korunması, demokrasi, vasıflı iş yaratma kapasitesini gösterirken, kültürel sistem ise eğitim -iyi bir eğitim sistemi hem uzun vadede ülke ekonomisinin daha verimli çıktılar üretmesine neden olacak hem de üretim sürecinin ve çıktıların daha az toplumsal maliyet ile ortaya çıkmasına neden olacaktır- sağlık sisteminde kalite, ve sağlık hizmetlerine ulaşılabilirliği ve toplumun sosyal sigorta sistemine erişebilirliğini göstermektedir (Stahel, 2006).

Toplumsal unsurun en iyi göstergesi Birleşmiş Milletlerin İnsani Gelişme Endeksidir (Human Development Index-HDI). İnsani Gelişme Endeksi (İGE) insanın ne kadar özgür olduğu ile de ilgilidir. Yukarıda da belirtildiği gibi ekonomik performans toplumsal refah için gerekli ama yeter koşul değildir. Özgür insan minimum kısıt altında kendi faydasını maksimize edecek en iyi kararı verebilecek kapasiteye erişebilecek böylece toplumsal fayda da maksimize olacaktır. İnsani Gelişme Endeksi üç göstergeye dayanmaktadır: Birincisi uzun ve sağlıklı ömür, doğumda yaşam beklentisi. İkincisi bilgi, yetişkinlerin okuma yazma oranı ve genel okullaşma oranı. Üçüncüsü yaşam standardı, satın alma gücü paritesine göre reel gayri safi yurtiçi hasıla ile ölçülmektedir.

Bu üç temel unsuru sağlamanın dolayısıyla toplumsal refaha ulaşmanın en önemli unsuru iyi yönetim çerçevesinde kurumsal faktörleri oluşturarak bireysel özgürlük ve karar alma süreçleri geliştirilmesi böylece gelir dağılımından doğan siyasal karar alma problemlerin önüne geçilecek aynı zamanda sosyal çıktılarından daha eşit yararlanılabilecektir.

Sosyal Gelişme Endeksi (SGE/SPI), İnsani Gelişme Endeksi gibi hatta daha detaylı ve kapsamlı toplumsal refah analizidir. Sosyal gelişmenin temelinde toplumların ekonomik, siyasi ve sosyal yönlerden geliştikleri düşüncesi yatar.

Kalkınma ve gelişmişliğe bakışı açısından İGE/HDI ile benzeşmekle beraber SGE/SPI, daha detaylı ve kapsamlı bir yöntem kullanmaktadır (Sökmen, 2014: 2).

Sosyal Gelişme Endeksi, ülkeler ile ilgili olarak daha derin analizlerin yapılabilmesine imkân verecek şekilde boyut, bileşen ve değişken olarak üç katmanlı olarak tasarlanmıştır. Boyutlara ilişkin nihai görünümü oluşturan alt detaylarda da performans durumunun net olarak görülmesi için her boyut, boyutun farklı ancak birbiriyle ilişkili olan yönlerini yansıtan dört bileşene bölünmüştür (Coşkun vd., 2015: 126).

Sosyal Gelişme Endeksi hesaplanırken Temel İnsani İhtiyaçlar, Refahın Temelleri/Tesisi ve Fırsatlar adı altında üç alt endeksin ortalaması alınmaktadır. Temel İnsani İhtiyaçlar bir ülkede insanların varlıklarını sürdürebilmeleri için gerekli olan beslenme, barınma, suya erişim ve güvenlik gibi en temel ihtiyaçların ne kadar karşılandığını ölçmektedir. Refahın Temelleri/Tesisi ise bireylerin ve toplumların refahlarını arttırmalarını sağlayan temel eğitim, bilgiye ve iletişim kanallarına erişim, sağlıklı yaşam ve çevresel sürdürülebilirlik faktörlerini incelemektedir. Fırsatlar alt endeksi ise bireylerin kendi potansiyellerini tam olarak değerlendirmelerini sağlayan bireysel ve kolektif haklar, ayrımcılıkla mücadele ve yükseköğretime erişim faktörlerini değerlendirmektedir (Sökmen, 2014: 2-3).

V. Türkiye ve Diğer 6 Ülke İçin Yönetişim ve Refah İlişkisi

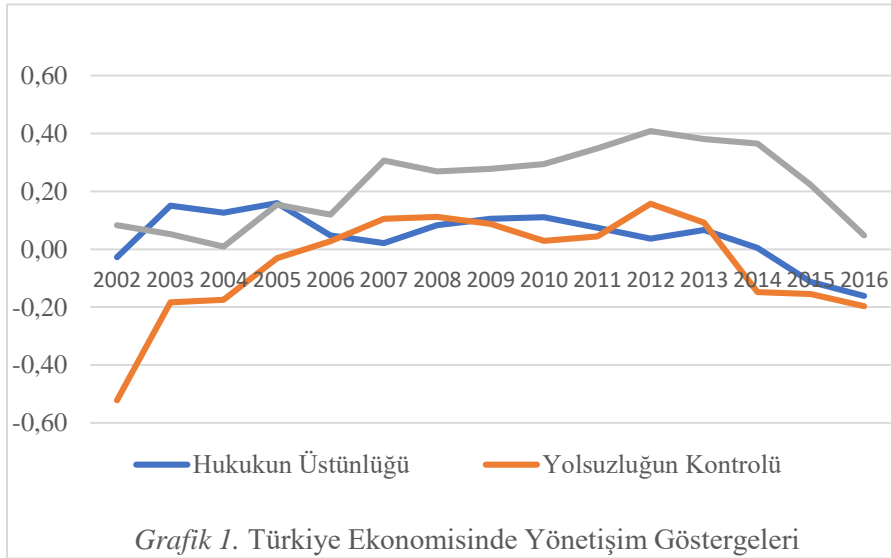
Bilgi toplumunda istatistiksel göstergeler, toplumu ve piyasaları anlamak ve yönlendirmek için uygulanacak politikaların belirlenmesinde önemli bir işleve sahiptir. Bu çalışmada da Dünya Bankasının yönetim endeksleri ile toplumsal refah arasındaki ilişkiyi yukarıda açıkladığımız yaklaşımlar ışığında ortaya koyabilmek için Türkiye ile diğer ülkeler için istatistiksel verilerden yararlanarak bir kıyaslama yapma yoluna gidilmiştir. Seçilen ülkeler, Dünya Bankasının gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya, Yunanistan ve Rusya'dır. Ayrıca ihtiyaç duyulan yerlerde gelişmiş ülkeler kategorisinden kontrol ülkesi olarak Almanya seçilmiştir.

Çalışmada analiz iki boyutta yapılacaktır. İlki ekonomik boyut. İkincisi ise kalkınma boyutu. Ekonomik analizde, ülkelerin kişi başına düşen Milli Gelir, İşsizlik Oranı, Doğrudan Yabancı Yatırım Oranı ve İmalat Sanayinde Yaratılan Katma Değer oranı yer alacaktır. Kalkınma boyutunda ise, İnsani Gelişme Endeksi ve Sağlık Harcaması verileri kullanılacaktır. Çalışmada kullanılan veriler Dünya Bankası veri dağıtım sitesi (<http://databank.worldbank.org>)'den alınmış olup 2002 ile 2016 yılları arasını kapsamaktadır.

A. Ekonomik Boyut

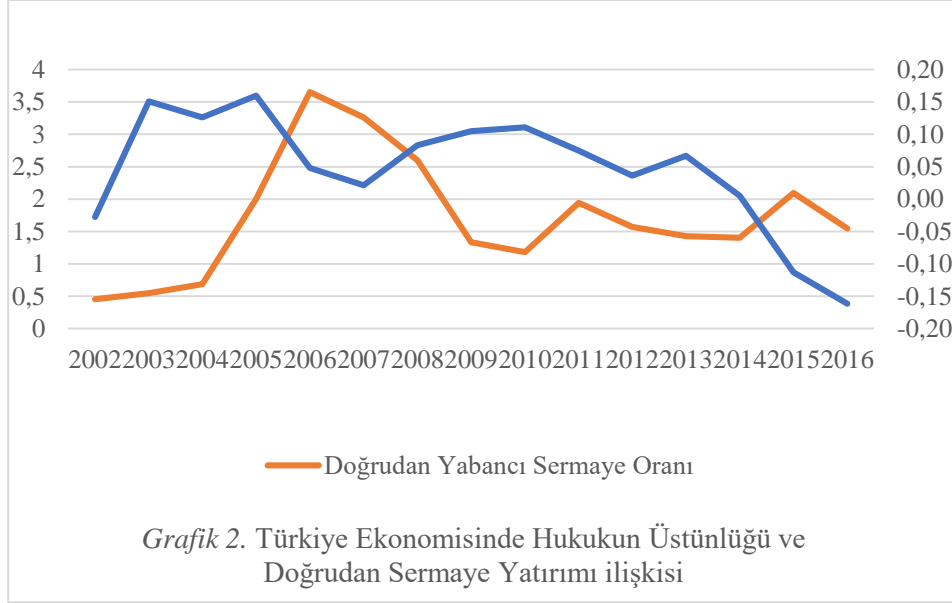
Grafik 1’de Türkiye için temel yönetim göstergeleri 2002-2016 yılları arasındaki gelişimi ele alınmıştır¹. Yolsuzluğun kontrolü ve hükümetin etkinliği göstergelerinde 2002 ile 2012 yılları arasında belirli bir gelişme varken, 2012 yılından sonra her iki göstergede bir gerileme göze çarpmaktadır. Bu göstergeler için daha önceki yıllarda yakalanan gelişme trendinin sürdürülemediği görülmektedir. Bu durumun bir dolaylı nedeni olarak küresel 2008 finansal krizin etkileri gösterilebilir.

Hukukun üstünlüğü göstergesinde ise, 2002 yılından sonra yükselmenin ortaya çıktığı, 2005-2007 yıllarında bir düşüş yaşandığı, ancak müteakip yıllarda tekrar bir yükselmenin gerçekleştiği görülmektedir. Hukukun üstünlüğünün 2010 yılından itibaren tekrar düşme eğilimine girdiği gözlenmektedir. Bu durum farklı şekillerde yorumlanabilir. Ancak özellikle 2010 yılından sonra AB adaylık sürecinin gevşemiş olması bir faktör olarak belirtilebilir. Diğer taraftan Türkiye’de 2002-2010 yılları arasında önemli bir reform sürecinin yaşandığı bilinmektedir. 2010 yılından sonra reform heyecanının azaldığı, bürokrasi de ve politikada eski alışkanlıklara dönüşün boy göstermeye başladığı gibi bir değerlendirme de yapılabilir.



Grafik 1. Türkiye Ekonomisinde Yönetişim Göstergeleri

¹ Dünya bankası bu 6 temel kategoriye iki şekilde ölçmektedir. Yönetişim endeksi ve ülkeler arası sıralama. Yönetişim endeksinde ülkeler -2.5 ile + 2.5 arasında değer alırken, ülkeler arası sıralamada ülkeler 0 dan 100'e kadar sıralanmaktadır.

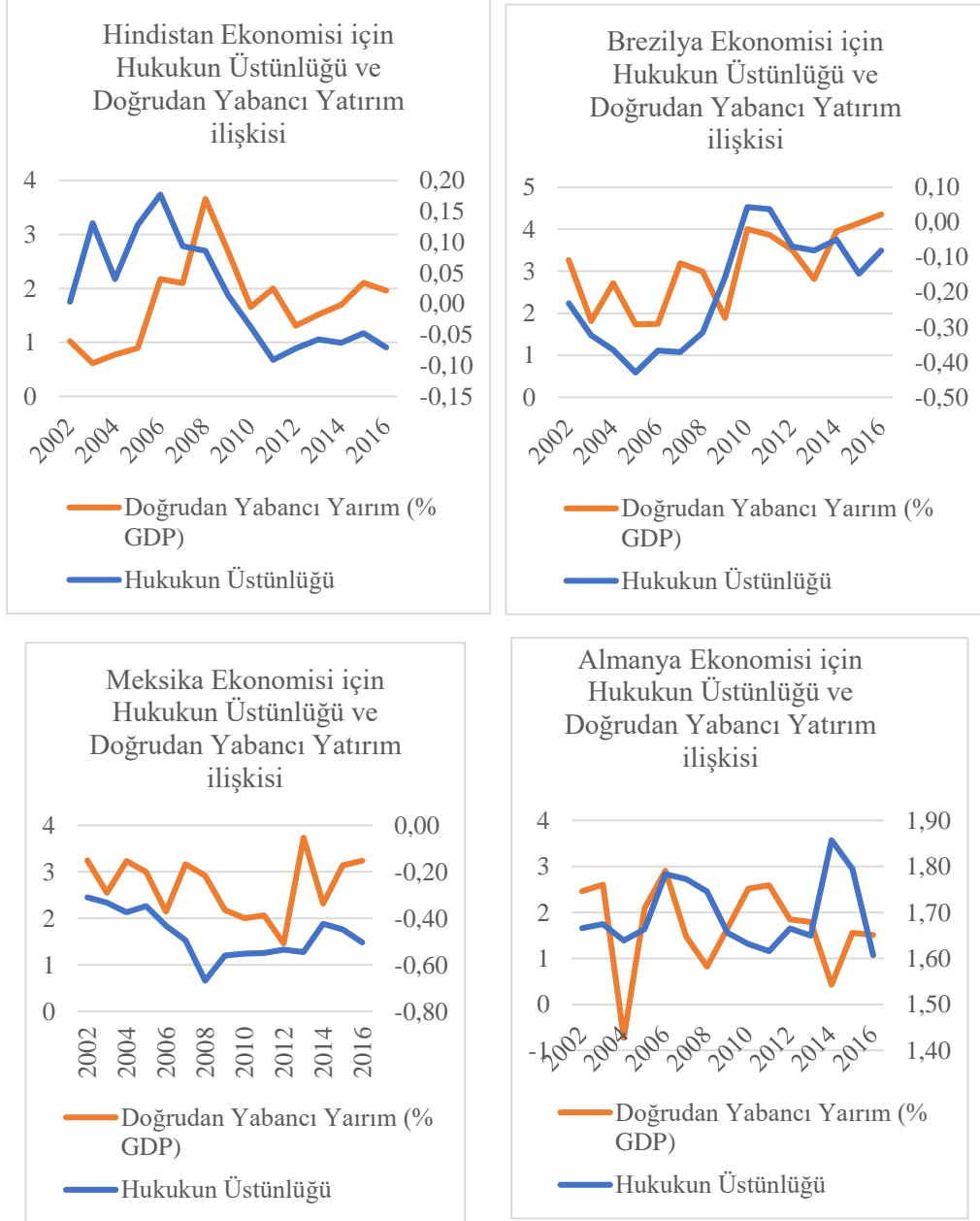


Ekonomik büyümenin temel unsurlarında biri olan doğrudan yabancı sermaye, ülkedeki hukuksal sistemin öngörülebilirliğine ve istikrarına bakarak yatırımlarını gerçekleştirir. Grafik 2'ye bakıldığında Hukukun üstünlüğü ile doğrudan yabancı sermaye girişi arasında açık bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Hukukun üstünlüğüne ilişkin uygulamaların güç kazandığı dönemleri takiben doğrudan yabancı sermaye girişinin arttığı, tersi durumda ise doğrudan yabancı sermaye girişinin azaldığı görülmektedir. Bu durum aslında hukukun üstünlüğünün uluslararası yatırımın dolayısıyla istikrarlı büyümenin önemli bir etkeni olduğunu göstermektedir².

Atatürk
Üniversitesi

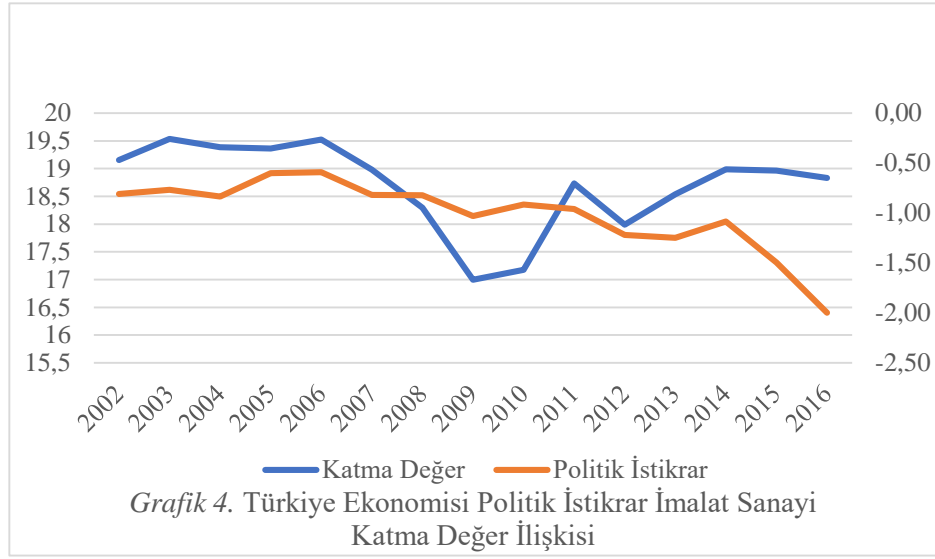
² Aynı ilişki ek 1'de yer alan korelasyon tablosunda da görülmektedir.

Türkiye İçin İyi Yönetişim ve Toplumsal Refah İlişkisi Üzerine Bir İnceleme



Grafik 3. Diğer Ülkeler İçin Hukukun Üstünlüğü Ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi

Türkiye ekonomisi için yukarıda yapılan çıkarsama diğer gelişmekte olan ülkeler için de yapılabilir. Almanya hariç diğer ülkelerde hukukun üstünlüğü arttıkça doğrudan yabancı yatırım artmış, buna karşılık hukukun üstünlüğü göstergesi geriledikçe doğrudan yatırım azalmıştır. Almanya ekonomisinde ise hukukun üstünlüğü diğer gelişmekte olan ülkelere göre göreceli olarak yüksek olduğundan (1.61 ile 1.77 arasında dağılmakta) doğrudan yabancı yatırım ile ilişkisi belirli bir gecikme içermektedir.

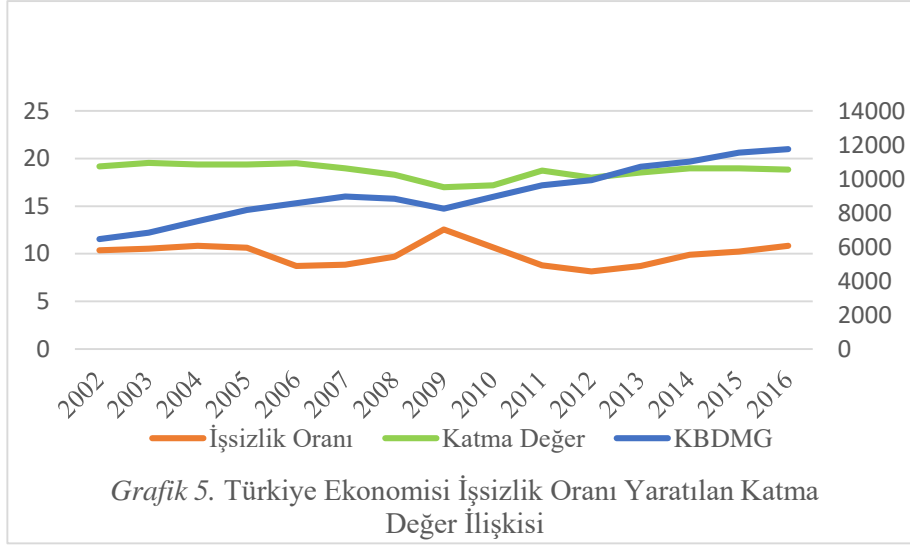


Grafik 4. Türkiye Ekonomisi Politik İstikrar İmalat Sanayi Katma Değer İlişkisi

Ekonomi için diğer bir önemli yönetim göstergesi politik istikrardır. Yukarıda belirtildiği gibi politik istikrar hükümetin anayasaya aykırı olarak iş başından uzaklaştırılması girişimleri olgusu yanında etkili politikalar üretme ve bunları uygulama kapasitesini de içermektedir. Grafik 4’de görüldüğü gibi 2006 yılından sonra Türkiye ekonomisinde politik istikrar göstergesi kötüleşmeye başlamış aynı yıldan itibaren de imalat sanayinde yaratılan katma değer azalır % 20 bandından ortalama % 17 bandına düşmüştür.³

Atatürk
Üniversitesi

³ Türkiye’de 2007 yılında politik istikrarı tehdit eden olayların yaşandığı bilinmektedir. 27 Nisan 2007 tarihinde Genel Kurmay Başkanlığınca yayımlanan bildiri bu olayların bir örneğidir. Nitekim 2006 yılında 2007 yılı içinde gerçekleşecek bir askeri darbe ihtimali bazı yayınlarda yer almıştır. ABD’den Hudson Enstitüsü Türkiye uzmanı Zeyno Baran, 2006’nın son günlerinde Newsweek Dergisi’nde çıkan bir makalesinde “2007 yılında Türkiye’de yüzde 50 ihtimalle darbe olacağı” ile ilgili öngörüsünü dile getirmiştir (<http://darbeler.com/2015/05/18/27-nisan-e-muhtirasi/> e. t. 31.07.2018).

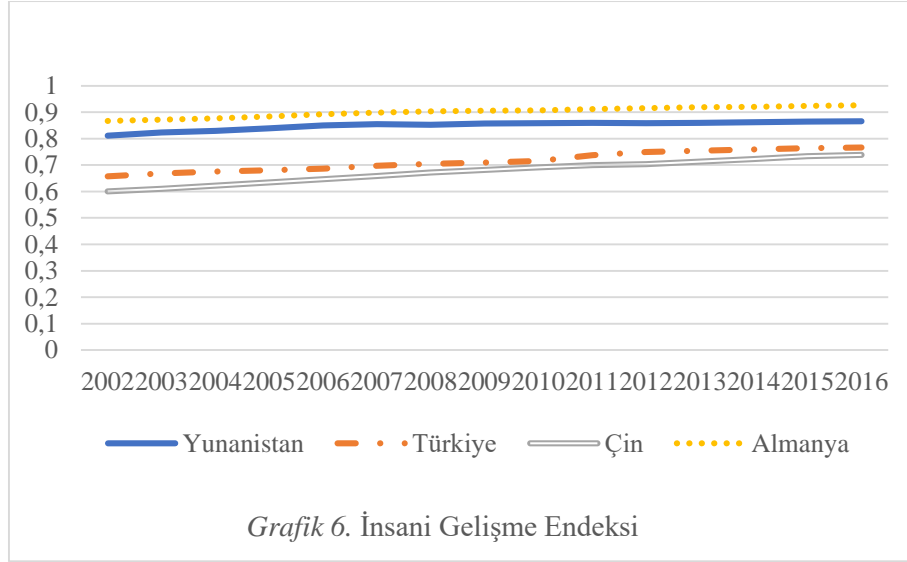


Türkiye ekonomisinde kişi başına düşen milli gelir 2002 yılından itibaren düzenli olarak artsa da işsizlik oranının artmasının en önemli sebebi olarak katma değer yaratamadan ekonominin büyümesi olduğu ifade edilebilir. İstikrarlı ekonomik büyümenin önemli bir faktörünün kurumların ve düzenlemelerin kalitesi olduğu yönetim göstergeleri vasıtasıyla ortaya konulmuştur. Bunun yanında oluşturulan bu kurumsal kalitenin sürdürülmesi de pozitif sonuçların sürekliliği açısından gereklidir.

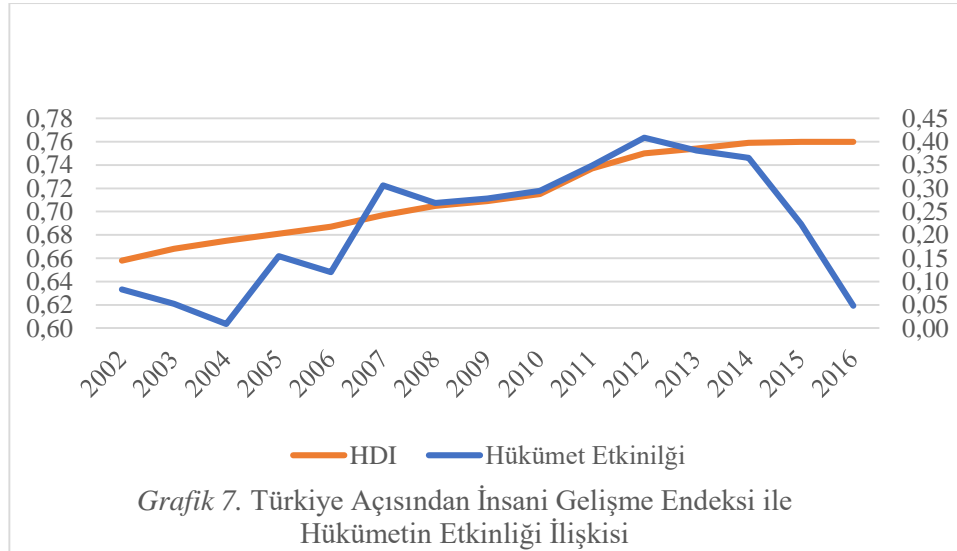
B. Kalkınma Boyutu

Ekonomik kalkınma, büyümeye ek olarak toplumsal refahı da içine kapsamaktadır. Refah düzeyi çeşitli ekonomik, sosyal ve siyasi değişkenlere bağlıdır. Bu değişkenlerin başında yaşam kalitesini artıran değişkenler olarak; gelir dağılımı, sağlık harcaması gibi ekonomik değişkenler gelmektedir.

Yukarıda da belirtildiği gibi sosyal refahın temel göstergelerinin başında insani gelişme endeksi gelmektedir. Grafik 6 ile 4 ülke için insani gelişme grafiği gösterilmiştir.



Grafik 6'da görüldüğü gibi Türkiye'nin 2002 yılından itibaren 2007 yılına kadar insani gelişme endeksinde gözle görülür bir yükselme yaşanmıştır. Birkaç yıllık durağana yakın olma halinden sonra insani gelişme endeksinde tekrar yükselme trendinin ortaya çıktığı görülmektedir. 2013 yılından sonra ise endeksteki yükselmenin oldukça yavaşladığı gözlemlenmektedir. İnsani gelişme endeksinde Türkiye'nin hemen altında yer alan Çin'in istikrarlı bir ilerleme kaydettiği anlaşılmaktadır.



Hükümet etkinliği ile insani gelişme endeksi arasındaki ilişki ise, Grafik 7’de yer almaktadır. Grafiğe bakıldığında hükümetin etkinliğinin 2012 yılından sonra azalmaya başlamasıyla birlikte, insani gelişme endeksi verisinin de artış hızının azaldığı görülmektedir⁴.

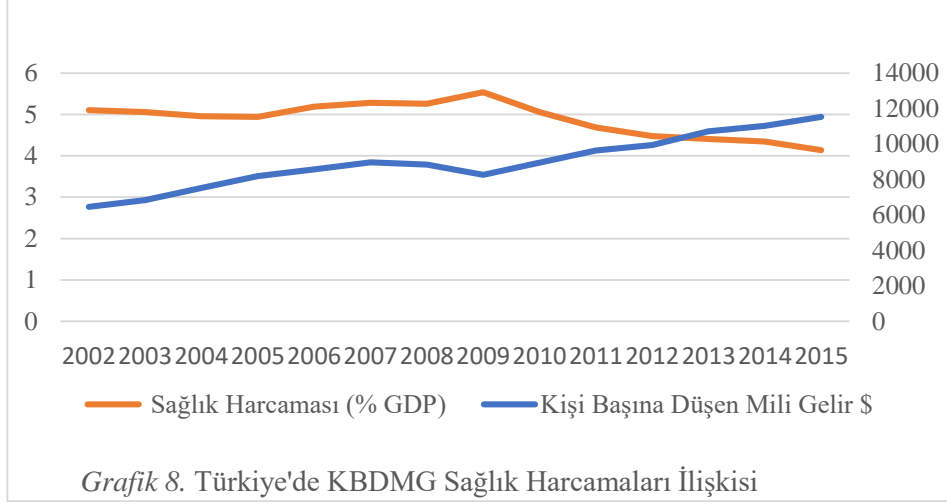
Tablo 2. Ülkeler Bazında Sosyal Gelişme Endeksi ve Kişi Başına Düşen Gelir Arasındaki İlişki

	2014 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2014 SGE Sıralaması	2015 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2015 SGE Sıralaması	2016 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2016 SGE Sıralaması	2017 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2017 SGE Sıralaması
Brezilya	75	46	81	42	84	46	56	43
Hindistan	125	102	126	101	125	98	88	93
Çin	90	90	87	92	83	84	58	83
Meksika	67	45	68	54	67	51	51	48
Rusya	50	80	49	71	52	75	36	67
Türkiye	62	64	57	58	58	58	44	61
Almanya	19	12	18	14	19	15	11	13
Yunanistan	45	35	51	34	53	32	35	33

Tablo 2’de 2014 ile 2017 yılları arasında Sosyal Gelişme Endeksi (SGE) ülke sıralaması ile kişi başına düşen satın alma gücü paritesi ülke sıralaması verilmiştir. Türkiye ekonomisine bakıldığında 2014 yılında satın alma paritesi açısından 62 sırada, SGE sıralamasında ise 64. sıradadır. 2017 yılına gelindiğinde ise satın alma gücü paritesi açısından 44. olan Türkiye ekonomisi, İnsani Gelişme Endeksi sıralamasında 2017 yılında ise bir önceki yıla göre 3 basamak gerileyerek 61. sırada yer almıştır. Bu durum parasal açıdan büyümenin artmasına karşılık kurumsal açıdan sürdürülebilir gelişmenin aynı paralelde yürütülemediği biçiminde yorumlanabilir. 2008 finans krizi ile birlikte ekonomik krize giren Yunanistan hem kişi başına düşen satın alma gücünde hem de SGE sıralamasında ilerleme kaydetmiştir. Bir önceki yıla göre SGE sıralamasında gerileyen tek ülke Türkiye’dir. Dolayısıyla ekonomik büyüme toplumsal refahın yani kalınmanın gerekli ama yeter koşulu değildir. Bunun için yönetim ilkelerinin sürdürülmesine gerek vardır.⁵

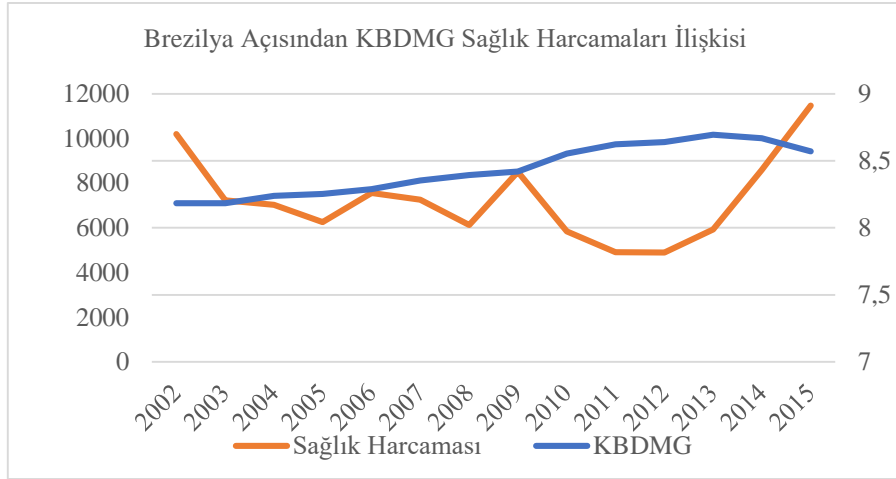
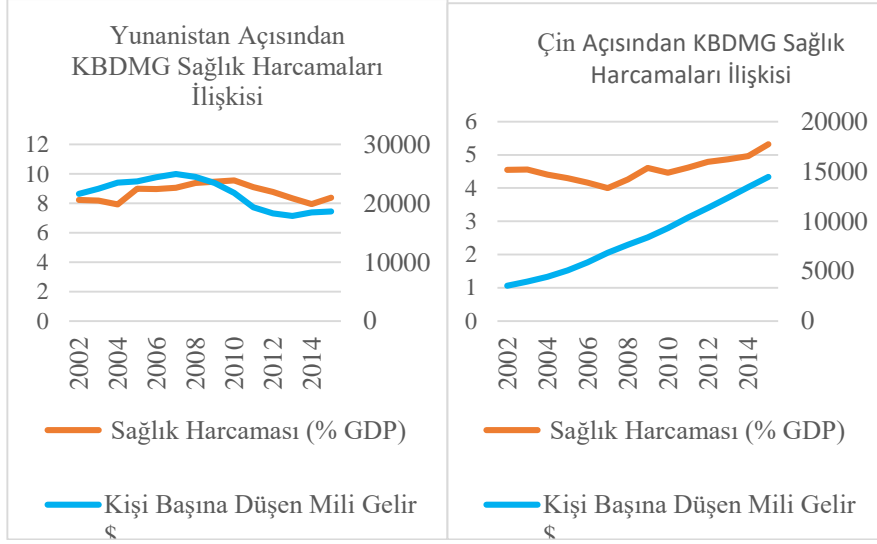
⁴ Nitekim Ek 2’de yer alan korelasyon tablosuna göre de insani gelişme endeksi ve hükümetin etkinliği yönetim endeksi birbirini pozitif yönde etkilemektedir.

⁵ Sosyal Gelişme Endeksinde Türkiye’nin en kötü verileri kişisel özgürlük ve kişisel haklar, en iyi



Kalkınmanın bir diğer önemli göstergesi gelir dağılımı konusudur. Bunun için en iyi göstergelerden biri lüks mal ile kişi başına düşen gelir ilişkisidir. Gelir arttıkça talebi artan mallar lüks mal olurken, gelir artmasına karşılık tüketimi azalan mallar düşük mal olmaktadır. Ülkelerin refah düzeyleri arttıkça sağlık hizmetlerine daha fazla harcama yapma eğilimi vardır (Çelik 2011). Grafik 8'e bakıldığında Türkiye ekonomisinde 2008 yılından itibaren kişi başına düşen milli gelir artmasına karşılık sağlık harcamasının yine aynı tarihten itibaren azaldığı görülmektedir.

Türkiye İçin İyi Yönetişim ve Toplumsal Refah İlişkisi Üzerine Bir İnceleme



Grafik 9. Sağlık Harcaması KBDMG İlişkisi

Grafik 9'a bakıldığında ise hem Yunanistan hem de Çin ekonomisinde sağlık harcaması ile kişi başına gelirin uyumlu olduğu görülürken, Brezilya için ise tam tersi bir durumun ortaya çıktığı gözlenmektedir. Türkiye ekonomisi için de benzeri bir olgudan bahsedilebilir. Gelirin artmasına karşın, sağlık harcamalarının aynı paralelde artmaması, gelirin adaletli dağılımına ilişkin negatif bir durumun olduğunun göstergesi olarak yorumlanabilir.

Tablo 3. Seçilmiş 6 ülkenin En Zengin % 10'luk Kesimin Milli Gelirdeki Payı

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brezilya	46,1	45,4	44,5	44,6	44,1	43,2	42,5	42,2	..	41,7	41,6	41,7	40,6	40,4
Türkiye	31,9	32,4	30,8	32,8	29,6	28,2	29,4	29,2	29,3	30,5	30,5	30,6	31,6	33,5
Yunanistan	..	24,6	25,5	26,3	26,7	26	26	26	25,6	25,6	26,6	26,4	26,1	26,2
Almanya	24,3	..	24,9	25,3	24	24,3	..	24,6	..	24,9
Rusya	28,1	30,3	30,5	31,4	31,3	32,8	32,5	31,1	30,6	31,1	32,2	32,4	31,9	29,7

Nitekim, Tablo 3'te yer alan en nüfusun en zengin % 10'luk kesiminin gelirden aldığı pay bakımından Brezilya birinci Türkiye ise ikinci sıradadır. Türkiye'de yukarıda ki veriler ile uyumlu olarak 2004 ile 2010 yılları arasında sonra en zengin % 10'luk kesimin milli gelirden aldığı pay azalmaya trendine girmiş, ancak 2011 yılından sonra tekrar yükselmeye başlamıştır.

VI. Sonuç

Her ne kadar kamu yönetimi veya örgüt teorisinde inceleme konusu yapılan örgüt/kurum kavramına daha geniş bir anlam yüklese de kurumsal iktisat yaklaşımı, toplumsal yapı ve iktisadi düzenin sağlıklı bir biçimde işlemesi için kurumlara, kural ve yapılara yeterince dikkatin çekilmesini sağlamıştır. Başlangıç şartlarında etkin kurumsal yapıların veya kuralların oluşturulması, bunların sürekli olarak aynı şekilde işleyeceğini garanti etmemektedir. Dolayısıyla kurumların iyi işlemesi sürekli bir ilgi ve uygun bir atmosfer gerektirir. Kurumlar için bu uygun atmosferin yönetim/iyi yönetim ile oluştuğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla iyi yönetim ilkelerinin yerleşik hale geldiği ülkelerde ve toplumlarda kurumsal etkinliğin de yüksek olduğu ve toplumsal refah açısından daha iyi neticelerin elde edildiği görülmektedir.

Dünya'da 20. yüzyılın son çeyreği, devlette ciddi değişimlerin yaşandığı yeni yönetim paradigmasının gündeme geldiği ve yaygınlaştığı bir dönemdir. Türkiye'de de 1990'lı yılların sonunda ve 2000'li yılların başında karşılaşılan ekonomik kriz, başarısızlığın kavranması ve Avrupa Birliği adaylığı faktörlerinin güçlü etkisi ile, uzun yıllar ertelenen reform çalışmalarını gündeme alınmış ve ekonomi kurumlarından başlayarak ciddi bir reform faaliyeti yürütülmüştür. 2000'li yıllar boyunca hem kamu yönetimi alanında hem de kamu mali yönetimi alanında reform süreci devam ettirilmiş ve önemli yasal düzenlemeler yapılmıştır. Böyle kurumsal iktisat yaklaşımıyla kurumların etkinliği artırılmış ve iyi yönetim yaklaşımına uygun bir atmosfer oluşturulmuştur.

Reform süreci ve bunun neticesinde oluşan kurumsal yapı toplumsal refahın da artmasına sebep olmuştur. Ancak bir ekonomi açısından büyüme ile refah farklı anlamlar ifade ederler. Refah sadece ekonomik sistemin sağlıklı çalışması değil daha da önemlisi sağlık, eğitim, özgürlük, güvenlik gibi kurumların gelişmesine bağlıdır. Yüksek yaşam beklentisi, fakirliğin azaltılması,

*Atatürk
Üniversitesi*

demokrasi ve hukukun üstünlüğü refahın temel belirleyicileridir. Refah kurumların ve bireylerin karar alma süreçleriyle ilişkilidir. Kurumlar da bireyin karar alma sürecini şekillendiren yapılardır. Dolayısıyla ekonomik, hukuksal ve siyasal organizasyonlar toplumsal refahı etkileyen öncelikli unsurlardır. Kurumların gelişmesi bu açıdan hem toplumsal refahı artırır hem de bu refahın kalıcı olmasını sağlar.

Bu çalışmada Yeni Kurumsal İktisat çerçevesinde 2002-2016 yılları arasındaki dönem için başta Türkiye Ekonomisi olmak üzere gelişmekte olan bazı ülkeler Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların geliştirdiği göstergeler esas alınarak toplumsal refahın temel parametreleri bağlamında bir analiz yapılmıştır. Toplumsal refahın hem ekonomik boyut hem kalkınma boyutu ele alınmıştır. Ekonomik boyutta işsizlik, yaratılan katma değer, doğrudan yabancı sermaye verileri kalkınma boyutunda ise İnsani Gelişme Endeksi, Sosyal İlerleme Endeksi ve Gelir Dağılımı verileri kullanılmıştır.

Analiz sonucunda ülkelerin kurumlarının kalitesi ve ekonomi politikalarının toplumsal sonuçlarının birbirini etkilediğine dair veri elde edilmiştir. Dolayısıyla ülkelerin ekonomik ve hukuksal kurumlarını kalitesini arttırıp, bunların sürekliliğini temin etmeden uyguladıkları ekonomi politikalarının etkili sonuçlar vermesi, yani toplumsal refahı beklenen ölçüde arttırmasının zor olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Analizlerin sonuçları göz önünde bulundurularak Türkiye ekonomisi açısından özel bir değerlendirme yapılırsa şu denebilir: Kurumsal yapıyı güçlendirme yaklaşımının ve reform heyecanının güçlü ve canlı olduğu yıllarda yönetim için uygun bir atmosferin oluştuğu ve bunların da toplumsal refahın artışı sağladığı görülmektedir. Toplumsal refahın istenen düzeyde artış sürekliliğinin sağlanabilmesi için çeşitli zorluklara rağmen kurumların kalitesinin korunması ve yönetim atmosferinin sürdürülmesi için bilinçli ve kararlı kamu politikalarının yürütülmesi ihtiyacı vardır.

*Atatürk
Üniversitesi*

Kaynaklar

- Altan, Y., Tülüceoğlu, S. (2016), “Türk Kamu Yönetiminde İyi Yönetişim Algısı: Isparta Örneği”, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(26), 303-322
- Bal, H., Algan N, Özdemir P, (2015), “Yeni Kurumsalcı Perspektifte Çevresel Yönetişim ve Kurumsal Çerçevenin Önemi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 16 (2), 179-191
- Biber, A. E. (2010), “İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim”, *Akademik Bakış Dergisi*, 19. 1-24.
- Canıkalp E., Ünlükapan, İ. (2015), “Yönetişim Kalitesi ve Yönetişimin Ölçülebilirliği”, *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 19(1), 81-100
- Coase, R.H. (1992), “The Institutional Structure of Production”, *American Economic Review*, 82(4), 713-719.

- Coşkun, B. (2018), "Türkiye’de İdari Reform: Genel Değerlendirme ve 2000’li Yıllardaki Gelişmeler", Yayınlanmamış Ders Notu.
- Coşkun, S. (2013), *Kamu Yönetiminde Yönetişim Yaklaşımı*, *Kamu Yönetiminde Çağdaş Yaklaşımlar*, A. Balcı, A. Nohutçu, N. K. Öztürk, B. Coşkun (ed.), Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Coşkun, S., Özgenç, N., Güneş, S. (2015), "Sosyal Performansın Ölçümünde Yeni Yöntem: Sosyal Gelişme Endeksi Ve Türkiye’nin Görünümü", *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 15(34), 121-153.
- Çelik, Y. (2011), "Türkiye Sağlık Harcamalarının Analizi ve Sağlık Harcama Düzeyinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi", *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 1(1).
- Çetin, T. (2012) "Yeni Kurumsal İktisat", *Sosyoloji Konferansları No: 45 (2012-1) / 43-73*
- <http://darbeler.com/2015/05/18/27-nisan-e-muhtirasi/e>. t. 31.07. 2018
- Fukuyama, F. (2012) *Devletin İnşası Yirmi Birinci Yüzyılda Yönetişim ve Dünya Düzeni*, Çev. Türkan Çolak, Profil Yayıncılık, İstanbul.
- Economides, G., Egger, P.H., (2009), "The role of institutions in economic outcomes: editorial introduction". *European Journal Politic Economics*, 25 (3), 277–279.
- Francesco, D. (2011), *Institutions and The Economy*, UK: Polity Press.
- Genç, Sema Yılmaz Ekiz, R.. (2017), "Kurumsal İktisadi Düşüncenin Terminolojik ve Metodolojik Bir İncelemesi" *Dünden Bugüne Ekonomi Yazıları*, (Edit. S. Koç, S. Y. Genç, K. Çolak) Umuttepe Yayınları İzmit-Kocaeli
- Gerring, J., P. Bond, W. Barndt, ve C. Moreno. (2005), "Democracy and Growth: A Historical Perspective". *World Politics*. 57 (3),323–364.
- Gökoavallı, U. (2016) "Yenilik ve Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları", ed: İbrahim Semih Akçomak , Erkan Erdil , Mehmet Teoman Pamukçu , Murad Tiryakioğlu, Bilim, Teknoloji ve Yenilik: Kavramlar, Kuramlar ve Politika, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Han, X., Khan, A., ve Zhuang, J. (2014), "Do Governance Indicators Explain Development Performance? A Cross-Country Analysis", *ADB Economics Working Paper Series*. No.417.
- Huther, J. ve Anwar, S. (2000), "Anti-Corruption Policies and Programs: A Framework for Evaluation". Policy Research Working Paper;No. 2501. World Bank.
- İnci, M. (2015), *Sermayenin Sosyal Doğası, Sosyal Sermaye ve Bireysel Çıkar: Muğla Sermaye Grupları Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaufmann, D., Kraay A. ve Mastruzzi, M. (2010), "The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues", The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team, *Policy Research Working Paper* 5430

- Kersbergen, Kees Van- Waarden, Franz Van (2004), “Governance As A Bridge Between Disciplines: Cross---Disciplinary Inspiration Regarding Shifts in Governance and Problems Of Governability, Accountability and Legitimacy”, *European Journal Of Political Research*, 43(2), 143-171.
- Lipset, S.M., (1959). “Some social requisites of democracy: Economic development and political legitimacy”. *The American Political Science Review*, 53 (1), 69–105
- Menard C. ve Shirley, M.M. (2014), “The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics”, ed Sebastian Galliani ve İtaı Sened, Institutions, Property Rights, and Economic Growth The Legacy of Douglass: Cambridge University Press, North, UK
- Midgley, J. (1995), *Social Development: The Developmental Perspective in Social Welfare*, Sage Publication, London.
- Mulligan, C., R. Gil, ve X. Sala-i-Martin. (2004), “Do Democracies Have Different Public Policies Than Nondemocracies?”. *Journal of Economic Perspectives*. 18 (1), 51–74.
- North, D.C. (2010), “Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans”, Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- North, D.C. (1990), “A Transaction Cost Theory of Politics.” *Journal of Theoretical Politics*, 2(4): 355–367.
- Özmete, E. Ve Bayoğlu A.S. (2008), "Geleceği Yapılandırmak: Gençlerin Toplumsal Refah İle İlgili Konularda Geleceğe Bakışları", *Sosyolojik Araştırmalar E-dergisi*, 1-16. (25.07.2017), http://www.sdergi.hacettepe.edu.tr/makaleler/gelecegi_yapilandirmak.pdf.
- Persson, T. ve G. Tabellini. (2006), “Democratic Capital: The Nexus of Political and Economic Change”. *NBER Working Paper* No. 12175.
- Sökmen, A. (2014), “Sosyal Gelişme Endeksi Türkiye İçin Ne İfade Ediyor?”, *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı*, No. N201421,
- Stahel W. (2006) “The Performance Economy”, UK: Palgrave Macmillan
- Uphoff, N. (1986), “Local Institutional Development”, West Hartford: Kumarian Press.
- Williamson, O. (1996), “The Mechanizm of Governance”, Oxford University Press. UK

Ek 1: Doğrudan Yabancı Sermaye ve Hukukun Üstünlüğü Korelasyon Sonucu

Doğrudan Yabancı Sermaye	Hukukun Üstünlüğü
1.000000	0.409126
Hukukun Üstünlüğü	Doğrudan Yabancı Sermaye
1.000000	0.22875

t-Statistic: 1.848667
Probability: 0.0820

Ek 2: HDI ve Hükümet Etkinliği Korelasyon Sonucu

HDI	Hükümet Etkinliği
1.000000	0.029915
Hükümet Etkinliği	HDI
1.000000	0.737705

t-Statistic: 4.231997
Probability: 0.0007

*Atatürk
Üniversitesi*

Örgütsel Güvenin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi: Erzurum İli Araştırma Görevlileri Üzerine Bir Araştırma

Muhammed Kürşad TİMURÖĞLU*
Ecenur ALİOĞULLARI**

Alınış Tarihi: 05 Nisan 2018

Kabul Tarihi: 02 Ocak 2019

Öz: Bu çalışmada, Erzurum'da görev yapan araştırma görevlilerine yönelik bir anket çalışması uygulanmıştır. Örgütsel güven ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiler incelenerek çalışanların kurum içerisindeki güven algıları ve gösterdikleri sessizlik davranışları incelenmiştir. Örgütsel güven, riskli durumlarda kişinin örgütün kendisine etki edecek uygulamalara karşı emin olmasıdır. Örgütsel Sessizlik ise, iş görenlerin örgütteki sorunları fark edip anlamalarına rağmen, bu durumu üstlerine iletmekten çekinmesi ve suskun kalmayı tercih etmesidir. Çalışmanın amacı, Erzurum ilindeki araştırma görevlilerinin örgüt içerisinde yaşadığı durumlar göz önünde bulundurularak, örgütsel güven ve örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Bu kapsamda yapılan istatistiksel analiz sonuçlarına göre, belirlenen tüm hipotezler kabul edilmiştir. Çalışmanın sonunda, örgütsel güven ile örgütsel sessizlik arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Güven, Örgütsel Sessizlik

Relationship Between Organizational Trust and Organizational Silence: A Research on Erzurum Research Assistants

Abstract: In this study, a questionnaire study has carried out for the research assistants working in Erzurum. The relationships between organizational trust and organizational silence were examined and the perception of employees and their silence behaviors were examined. Organizational trust is the assurance of a person's organization against risk-taking situations. Organizational silence, despite the fact that employees recognize and understand the problems in the organization, they prefer to remain silent and they are reluctant to communicate to their superiors about this situation. The aim of this study is to determine the relationship between organizational trust and organizational silence by considering the situation of research assistants in Erzurum. According to the results of the statistical analysis, all the hypotheses determined are accepted. As a result of the study, there is an inverse and significant relationship between organizational trust and organizational silence.

Keywords: Organizational Trust, Organizational Silence

I.Giriş

Günümüzde örgütler büyük bir rekabet ortamında buldukları için, mevcut konumlarını korumak ve ayakta kalabilmek için yapmaları gereken bazı stratejik faktörler vardır. Bunlardan biri de, sahip oldukları insan sermayesini verimli kullanmalarıdır. İnsan faktörü konusunu ele alan pek çok alan vardır. Örgütler ve akademik çevreler bununla ilgili çok sayıda çalışma yapmışlardır. İşyerlerinde iş görenlerin göstermiş olduğu performans, örgütün gelişmesine

* Doç. Dr. Öğretim Üyesi, Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü

** Arş. Gör. Nişantaşı Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Lojistik Bölümü

katkı sağlamaktadır. Örgütte değişimcilik ve yaratıcılık gibi faktörleri ortaya koyarak örgütün ilerlemesine katkı sağlamaktadır. Aynı zamanda çalışanların bilgi, beceri ve yeteneklerini sürekli geliştirerek iş yerindeki başarıyı artırmaktadır (Çakıcı, 2008: 18).

Örgütte bireyler sessiz kalma eğilimi gösterdikleri zaman, işletme içerisinde birçok engeller ve aksaklıklar ortaya çıkabilir. Örgüt yöneticileri, örgütteki sessizliğin nedenlerini anlayabilmek için bir çaba içerisine girerler. Bazen bu çabalara rağmen örgütlerin değişim programları başarısız olmaktadır. Bu başarısızlığın nedenleri ise, örgüt içerisindeki çalışanların ve yöneticilerin iletişim eksiklikleri, bilgi paylaşımında sırasında ortaya çıkan sorunlar ve en büyük engellerden biri olan “örgütsel sessizlik” olduğu söylenebilir (Karacaoğlu, 2009: 17).

Örgütsel güven, riskli durumlarda kişinin örgütün kendisine etki edecek uygulamalara karşı emin olmasıdır. Örgütsel güvende örgüt üyelerinin yaratıcılığı ve işbirliğine paralel olarak o örgütteki güven de büyük önem kazanmaktadır. Güven kurumdaki şeffaflık üzerine gelişir ve ona katkıda bulunur (Cohen ve Prusak, 2001: 60; Lewicki ve diğerleri, 1998: Akt., Kaplan, 2011: 87). Örgütteki güven, örgütün daha başarılı iş ilişkileri düzenlemesi için çok önemli bir unsurdur. Eğer örgütteki güven iklimi sarsılırsa, kurum içerisinde çatışmaların oluşmasına ve iş ilişkilerinin sarsılmasına sebebiyet verebilir (Tüzün, 2007: 105).

Bu çalışmada, örgütsel güven ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişki incelenmektedir. Bu çalışmanın ilk bölümünde örgüt kavramının ve örgütsel güven kavramının ne olduğu, önemi, işlevi ve örgütsel güvenin boyutları incelenmiştir. Daha sonraki kısımda ise örgütsel sessizliğin tanımına, özelliklerine, işlevlerine, literatürdeki çalışmalara ve örgütsel sessizliğin boyutlarına yer verilmiştir. Çalışmanın bir sonraki kısmında ise araştırma metodolojisi oluşmaktadır. Bu araştırmaya yönelik amaç, model ve hipotezlerle değinilmiş, araştırmadaki anket formlarından, analiz çalışmalarından, demografik ve tanımlayıcı istatistiklerden bahsedilmiştir. Ayrıca, çalışmada, betimleyici istatistik çalışması, faktör analizi, güvenilirlik analizi, regresyon, korelasyon analizleri de yapılmıştır.

II. Örgüt Kavramı

Türk Dil Kurumu tanımına göre örgüt, herhangi bir amacı gerçekleştirmek üzere bir araya gelmiş kişilerin ya da kurumların oluşturduğu teşkilat, teşekkül, birlik ya da bir kuruluşa bağlı alt bölümlerin tümüne denilmektedir (tdk.gov.tr).

Örgüt kavramı; belirli bir yönetim sistemi içerisinde, bir grup insanın belli başlı amaçlarını gerçekleştirmek için bir araya gelerek hareket etmesidir. Örgütler süreklilik arz etmektedir ve birbirini tamamlayan yapılardan oluşmaktadır (Yağmurlu, 2004: 31). Bir başka ifadeyle; örgüt, bireylerin ortak hedeflerini belli başlı bazı kural ve kaideler doğrultusunda ve iş bölümüyle kendi

eksikliklerini tamamlayacak bir şekilde oluşturdukları anlaşma olarak tanımlanabilir (Çelik, 2007: 6).

Örgütlerde karar vermek, oluşan sorunlar karşısında çözümler ve alternatifler bulmak çok büyük önem arz etmektedir. Bu yüzden insan faktörü örgütte önemlidir ve örgütün devamlılığın sağlamaktadır (Özkalp ve Kirel, 2011: 1).

III. Güven ve Örgütsel Güven Kavramının Tanımı

Türk Dil Kurumunca güven kelimesinin anlamı, kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu ya da itimat demektir.

Güven kavramının oluşması için, bir olay ya da olgu durumunda insanların birbirlerinin sözleri, hareketleri ya da olay karşısındaki tutum ve davranışlarından yola çıkıp sadece hissedilerek ortaya çıkan bir şeydir. Ve bu yüzden güven kavramı soyut bir kavramdır (Asunakutlu, 2002: 2).

Güven, insanlara dayalı oluşan ve anlamlı hale gelen bir kavram olduğu için bireylerin ilişkilerinin oluşturulmasında ve devam edilmesinde temel ölçüdür. Güven, insanın içinde var olan güzel ve iyiyi ortaya çıkarmasını sağlar. Bu yüzden de güven insan motivasyonu için zirvedir. Güven kişiden kişiye farklılık gösteren, kişilere göre anlamlı hale gelen bir kavram olduğundan dolayı bu kavramı doğru bir şekilde ele alıp ona göre değerlendirmek gerekmektedir. Yukarıdaki özelliklere paralel şekilde, güven kavramı somut bir kavram olmadığı için bu kavramı ele alıp, tanımlamaya ve açıklamaya çalışmak karmaşıklık gösterebilir. Bu kavramı tanımlamak bu kadar zorken, yaşamın her anında bu duygu yokluğu ve varlığı kendini hissettirmektedir (Demirel, 2008: 180).

Örgütsel güven, riskli durumlarda kişinin örgütün kendisine etki edecek uygulamalara karşı emin olmasıdır. Bir örgüt üyelerinin yaratıcılığına ve iş birliğine ne kadar çok dayanıyorsa o örgütte güven o kadar önem kazanır. Güven kurumdaki şeffaflık üzerine gelişir ve ona katkıda bulunur (Cohen ve Prusak, 2001: 60; Lewicki ve diğerleri, 1998: Akt., Kaplan, 2011: 87).

Örgütsel güven konusunda yapılan araştırmalar genellikle güveni yönetici ve çalışanlar arasındaki, ilişkiler açısından ele almıştır. Yükselme konusunda yönetilenlerle yöneticiler arasında güvenin önemli bir unsur olduğu ve güven kavramının performans değerlendirmede de önemli bir kriter olduğu vurgulanmaktadır (Küskü, 1999: 137).

A. Örgütsel Güvenin Boyutları

Yöneticiye Güven, Bir örgütte yönetici ile iş gören arasındaki olumlu ilişki, o örgütün gelişmesi ve büyümesi açısından büyük önem arz etmektedir. Önceleri klasik yönetim anlayışına göre örgüt yöneticilerinin, örgüt kurallarını ve örgüt güvenilirliğini inşa etme amaçları varken, günümüzde bir yöneticiden öncelikli olarak, örgüte olan güvenin tam olarak sağlanması beklenmektedir (Erdem, 2003:167-168).

Örgütsel Güvenin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi: Erzurum İli Araştırma Görevlileri Üzerine Bir Araştırma

Örgüt içerisindeki çalışan ve yönetici ilişkileri önemlidir. Aynı şekilde, çalışanların mevcut konumlarını artırması ve yükselmeleri için, yöneticilerle oluşturduğu güven esas çok önemlidir. Benzer şekilde, yönetim açısından da bu esas çok önemlidir. Çalışanların yöneticiye ve örgüte olan güveninin sağlanması için bir yöneticide olması gereken belli başlı bazı özellikler vardır. Bunlara kısaca değinecek olursak; yöneticinin çalışanlarının sorunlarıyla ilgilenmesi, örgüt içerisindeki bazı insiyatiflerin sahibi olması, kurum içerisinde görülen iş akışı hakkında bilgi ve beceriye sahip olması, tüm çalışanlara eşit ve adil şekilde davranması, problem çözüme odaklı olması, sosyal ve kendine güvenen bir kişiliğe sahip olması bu özelliklerden bir kaçıdır. (Küskü, 1999: 137).

Yöneticiye olan güvenin artması için, yöneticinin çalışanların bilgi ve becerilerini artırıcı ve destekleyici şekilde davranışlar sergilemesi ve bu yönde çalışanlara motivasyon vermesi önemlidir. Yöneticinin tutarsız davranışlar ve sözler sergilemesi inandırıcılığı zedeler ve aynı şekilde işletme başarısına olumsuz etkiler göstermektedir (Aktuna, 2007: 65).

Çalışma Arkadaşlarına Güven, bir örgütte güven duygusunun oluşabilmesi için kişinin kendine ve bir başkasına olan güveni sağlaması gerekmektedir. Kişi kendini güvenilir bir hale getirirse, başkaları tarafından kişiye olan güven sağlanmış olur. Bu da örgütsel güvene olan etkileri ortaya çıkarmaktadır. Örgüt içerisinde kişilerin en çok vakit geçirdiği örgüt çalışanlarıyla oluşturduğu güven ortamı arttığında aynı şekilde çalışma şartları da bu durumdan olumlu bir şekilde etkilenmiştir. İş görenlerin birbirlerine olan güvenleri arttıkça, kurumdaki işbirlikçi ve daha titiz çalışmalar ile kurumun amaçlarına daha kısa sürede ulaşılabilir. Örgütsel güveni etkileyen bazı faktörler bulunmaktadır. Bunlar bir kurumdaki çalışanların sahip olduğu kişilik özellikleri, kültürel ve sosyal faktörler, bireylerin ruh halleri gibi faktörler olabilir. Eğer örgüt içerisindeki güven ortamı ve çalışma arkadaşlarına olan güven ortamı sağlanabilirse, o örgütte daha az işten ayrılma niyetleri ortaya çıkmaktadır. Yani insan ilişkileri daha yapıcı hale gelerek kurum başarısı artmaktadır (Okur, 2016: 46).

Örgütün Kendisine Güven, Bir örgüte olan güvenin oluşması çalışanların kuruma olan bağlılığı ve kurumun başarısını artırmada büyük önem taşımaktadır. Örgüt içerisindeki çalışanlarla yöneticilerin birbiriyle etkileşimleri olumlu olursa ve güven iklimi oluşursa, çalışanların örgüte olan güveni de sağlanmış olur. Çünkü çalışanların yöneticilere duyduğu güven ile örgüte duyduğu güven benzerlik göstermektedir. Bir çalışan yöneticinin tutum ve davranışlarına göre örgüte güvenme ya da güvenmeme kararı verebilir. Bu yüzden çalışanlarla yöneticilerin birbirleriyle etkileşimleri örgütlerin devamlılığı ve örgüt başarısı için büyük bir önem taşımaktadır. Yöneticiye duyulan güven ve örgüte duyulan güven temelde farklı kavramlar olsa da benzerlikler göstermektedir (Büte, 2011: 176-177).

*Atatürk
Üniversitesi*

Örgüte olan güvenin oluşması için kurum içerisindeki iş görenlere ve yöneticilere bir takım görev ve sorumluluklar düşmektedir. Bunlara kısaca değinecek olursak; örgüt içerisinde etkili iletişim sisteminin kurulması gerekmektedir. Örgütte çalışanların katılımı sağlanmalıdır. Çalışanlara söz hakkı verilmelidir. Çalışanların kuruma katkıda bulunacağını düşündüğü fikirlerini ifade etmede herhangi bir çekince hissetmemesi gerekmektedir. Kurum içerisinde herkesin uyum sağlayabileceği kural ve düzenlemeler bulunmalıdır. Çalışanların bilgi, beceri ve yeteneklerine göre kurum içerisinde gerekli eğitimler verilmesi gerekmektedir (Okur, 2016: 59).

Şehitoğlu (2010), bu çalışmada; işgören sessizliğinin ne olduğu ve örgütsel vatandaşlık ile ilişkisi anlatılarak, bu ilişkinin iş gören performansına etkileri araştırılmıştır. Bu çalışmanın amacına bağlı olarak yapılan hipotezler doğrultusundaki güvenilirlik analizleri, faktör analizler gibi istatistik analiz sonuçlarına göre, örgütsel sessizliğin iş gören performansı üzerinde anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Örgütsel sessizlik ile örgütsel vatandaşlık boyutları arasında ilişkiler anlamlı olarak bulunmuştur.

Kahya (2013), çalışmasında; Dönüştürücü ve etkileşimli liderlik anlayışları ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Bu ilişkiler üzerinde örgütsel güvenin etkisi sorgulanmıştır. Araştırma sonucuna göre, örgütsel sessizlik ve dönüştürücü etkileşimli liderlik arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir.

IV. Örgütsel Sessizliğin Tanımı

Sessizlik, Türk Dil Kurumu tanımına göre, susma anlamına gelmekte ve bulunan ortamda gürültü olmama durumudur. Sükût ise konuşmama anlamındadır.

Sükût ile sessizlik arasında tanımsal açıdan farklılık vardır. Sükûtta bulunan bir kişi, o konu hakkında bir fikre sahip olmadığı için konuşmamayı tercih eder. Fakat sessizlikte kişi o konu hakkında bilgiye sahiptir fakat konuşmamayı ve o konu hakkında yorum yapmamayı tercih eder (Durak, 2012: 43). Barry bir başka ifadeye göre örgütsel sessizliği şöyle tanımlamıştır: örgüt içerisinde bulunan insanlar, sessiz kalma durumlarını, kendi konularına zarar gelmemesi için ya da herhangi bir soruna sebebiyet vermemesi için susmayı tercih ederler (Barry, 2007: 133).

İş görenler örgütte meydana gelen herhangi bir sorun karşısında olumlu bir etki yaratarak problemin çözümünde örgütsel davranışa rehberlik ederler ve örgüt üzerinde bir motivasyon sağlayabilirler. İş görenler, örgütte müşteri memnuniyetini sağlama konusunda, kaliteyi artırma konusunda bilgi ve birikime sahip olması ve bir sorun hakkında daha fazla fikir üretmesi gibi belli başlı bazı sorumluluk ve görevleri vardır (Alparslan, 2010: 5).

Sessizlik kavramının oluşabilmesi için, örgütteki kişilerin belirli bir konu karşısında fikir sahibi olmalarına rağmen, o konu hakkında konuşmak istememesi, fikir beyan etmekten kaçınmasıdır. Bu yüzden, eğer konuyla ilgili bir

fikri olmayan kişilerin sessizliği varsa, bu örgütsel sessizlik kavramına girmemektedir. Yani, örgütte olan her iletişimsizlik bir sessizliği ifade etmemektedir (Durak, 2012: 45). Bir diğer tanıma göre ise sessizlik, iş görenlerin örgütteki sorunları fark edip anlamalarına rağmen, bu durumu üstlerine iletmekten çekinmesi ve suskun kalmayı tercih etmesidir (Çakıcı, 2010: 10).

Alparslan (2010) yılındaki çalışmasında, araştırma görevlileri ve öğretmen elemanlarına yönelik bir anket çalışması yaparak kurum içerisindeki örgütsel sessizlik etkileri incelenmiştir. Öğretim elemanlarına yöneltilen anket soruları ve yapılan istatistiksel analiz çalışmaları neticesinde örgütsel sessizliğe maruz kalan kişilerin eğilimleri, psikolojik durumları incelenmiştir. Aynı zamanda öğretmen elemanlarının yaş, cinsiyet, kademeleri ve çalışma sürelerine bağlı olarak demografik özellikleriyle örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Çalışmanın bulgularına göre örgütsel sessizlik iklimiyle sessizlik davranışı etkileşim halindedir.

G. Kahveci (2010), Elazığ'daki bütün ilköğretim okullarında görev yapan yönetici ve öğretmenlere yönelik bir anket çalışması yapılmıştır. Bu çalışmada örgütsel sessizlik ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Yönetici faktörü ve öğretmen faktörünün cinsiyet, yaş, deneyim süresi arasındaki ilişkileri incelenmiştir. Ankette yer alan kişilerin örgütsel sessizlik düzeyleri yüksek çıkmıştır. Örgütsel bağlılık düzeyleri de orta düzeylidir. Kişilerin sessiz kalma eğiliminde yatan nedenlerden bazıları, yöneticilerin sergilemiş olduğu sert tutumlar, kişilerin düşüncelerine ve önerilerine önem verilmemesi, yöneticilere iletilen eleştirilere sergiledikleri sert tutumları olarak sıralanabilir.

Alioğulları (2012), Erzurum il merkezinde faaliyet gösteren 4 işletme çalışanlarına yönelik yapılan bu çalışmada örgütsel sessizlik ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında ve bunların boyutları arasındaki incelenmiştir. İstatistiksel analiz sonuçlarına göre, ilişki ters yönlü ve anlamlı olarak saptanmıştır.

A. Örgütsel Sessizlik Boyutları

- Yönelimsel
- Örgütsel
- Güven
- İletişim
- Deneyim

Yönelimsel: Çakıcı (2010)'a göre yönelimsel sessizliğe etki eden faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz: Yöneticilerin iş görenlerle olan iletişim eksikliklerinden dolayı örgütte bir takım sorunlar ortaya çıkabilir. Aynı şekilde yöneticilerin astlarıyla açığa vuramadıkları bazı örtük inançları sessizliğe neden olabilmektedir. Yöneticilerin örgüt içerisinde mesafeli konuşmalar göstermesi, yöneticilerin iş görenlerin fikirlerine ve düşüncelerine açık olmaması yine yönelimsel sessizliğe sebep olan faktörler arasında gösterilebilir (Çakıcı 2010, 29). Yöneticiler arasında yapılan deneysel çalışmalara göre, çalışanların isteklerine yöneticilerin olumlu ya da olumsuz geri bildirim göstermesi örgütteki sessizlik

düzenini düşürmektedir. Örgütteki çalışanlar olumsuz bir bildirim aldıklarında, bunu ihmal ederek önemsemeyebilir veya bilginin kaynağının güvenilirliğine de saldırabilirler. Örgütteki astlardan olumsuz bir bildirim alındığında ise bilginin kaynağının güvenilir olmadığı düşünülmektedir. Bu yüzden yukarıdaki durumun inanılabilirliği hususunda tereddüte düşüren durum söz konusu olabilir (Çakıcı 2010, 29).

Örgütsel: Örgüt içerisindeki prosedürler, kurallar, çalışma koşulları gibi faktörler kişilerin örgüte bağlı olarak sessiz kaldığını ortaya çıkarmaktadır. Çalışma hayatında yöneticiler, örgütün prosedürlerine bağlı kalarak çeşitli kararlar vermek zorundadırlar. Bazen bu kararlar örgütün kural ve politikalarını engellemektedir (Güney 2011, 268). Yani örgüt içerisinde kişilerin sessiz kalma eğilimleri sadece kişilerin bulunduğu pozisyon ya da kişilik özelliklerine göre değil, örgütteki çalışma ortamı, örgüt içerisindeki kurallar ve yönetim tarzına göre de kişi sessiz kalma durumu gösterebilmektedir (Özgen ve Sürgevil 2009, 318).

Bireysel: İnsanların bir kurum içerisinde sessiz kalma durumları kişiden kişiye, olaydan olaya ve örgüt içerisindeki tutumlara göre değişiklik gösterebilir. Aynı şekilde, yöneticilerin çalışanlarına olan tutum ve davranışına göre değişiklik gösterebilir. Sessiz kalma tutumunda bulunan kişilerin nedenini tek bir nedene dayandırmak doğru olmaz. Bu davranışın arkasında yatacak nedenlere değinecek olursak; kişinin yaşı, cinsiyeti, eğitimi gibi birçok faktör bu duruma etki edebilir. Örgütsel sessizliğin boyutlarında yer alan güven, iletişim ve deneyim boyutu kişilerin sessiz kalma durumlarındaki bireysel boyutlarını oluşturmaktadır. Bunlara güven alt boyutuna örnek verecek olursak; kişinin yaşı ile uyum düzeni yani örgüte olan güven boyutu değişiklik gösterebilir. Kişinin yaşı ilerledikçe buna bağlı olarak örgüt içerisindeki ve işe olan uyumluluk düzeyi de artmaktadır. Ancak genç yaşta çalışanların iş yerindeki ilerleme hırsı, azmi ve statüsünü ilerletmek istemesi gibi faktörler, o kişinin kurumdaki uyum düzenini daha da azaltmaktadır. Ve bu istekler doğrultusunda kişi sessiz kalmayı tercih eder (Taşkiran 2011, 584). Aynı şekilde örgütsel sessizliğin bir diğer alt boyutu olan iletişim faktörü de, kişinin sessiz kalma eğiliminde önemli bir faktör oluşturmaktadır. Kişi, örgüt içerisindeki herhangi bir konuyu çalışma arkadaşlarına bildirmekte daha rahat ve kendini daha iyi ifade edebilirken, aynı konuyu yöneticiye ifade etmekte zorluklar yaşayabilir. Bu durumun nedeni birçok faktör olabilir. Örneğin, kişi kendi konumuna zarar gelmemesi için susmayı tercih edebilir. Örgütsel sessizliğin bir diğer alt boyutu olan deneyim faktörüne değinecek olursak; örneğin, kişilerin geçmiş yıllardaki tecrübeleri ve deneyimleri kişilerin örgüt içerisinde sessiz kalmasına sebebiyet verebilir. Kişilerin örgüt içerisinde sessiz kalma durumunu tercih etmeleri, cinsiyet, yaş, eğitim ve deneyim gibi faktörlerden kaynaklandığı düşünülmektedir (Özgen ve Sürgevil 2009, 315).

V. Örgütsel Güven Ve Örgütsel Sessizlik İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Binikos, E. (2008) bu çalışmada istatistiki veriler analiz edilerek örgütsel güven ve örgütsel sessizlik arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki ortaya çıkmıştır. Aynı şekilde bir kurumda örgütsel güven arttıkça, örgütsel sessizlik azalış gösterir. Çalışmanın bir diğer kısmında ise, örgütsel güven ve iç ihbar arasındaki ilişki incelenmiştir. Örgütsel güven arttıkça iç ihbar olasılığının da arttığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Ferrin, Kim, Cooper ve Dirks (2006), çalışmalarına göre örgüt içerisinde oluşan bir özrün örgütteki güvene etkisinin olacağını ortaya çıkarmıştır. Bu etki pozitif bir etkidir. Yani örgütteki kişiler olumsuz bilginin kaynağına daha çabuk inanırlar. Bunun için güven kazanabilmek için hata yaptığını söylemek özür dilemekten daha önemlidir.

Amy C. Edmondson'ın, (2003), bu çalışmada, kişilerin iş yerlerinde neden sessiz kalma eğiliminde olduğu araştırılmıştır. Ve sessiz kalmanın aslında büyük bir tehlike ortaya çıkardığı belirtilmiştir. Burada Edmondson'un örgüt içerisindeki psikolojik güven iklimi ile örgütsel sessizlik davranışı açıklanmıştır. Ayrıca, sessizlik davranışı sergileyen insanların, örgütteki öğrenme işlemine büyük bir sorun teşkil ettiği ve kurum içerisindeki başarının da azaldığını ortaya koymuştur.

Afşar (2013) toplam 377 anketten oluşan bir çalışmayla örgütsel güvenin örgütsel sessizliği etkileyip etkilemediği belirlenmeye çalışılmıştır. Veriler analiz edilmesinin sonucunda ise, örgütsel sessizlik ile örgütsel güven arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki ortaya çıkmıştır.

Örücü, Kambur (2017), Otel çalışanlarına yönelik yaptığı anket çalışmasında örgütsel sessizlik ile örgütsel güven arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Buna göre örgütsel sessizliğin örgütsel güven alt boyutlarını etkilediği, özellikle de iletişime güven alt boyutunda daha fazla etki olduğu ortaya çıkmıştır.

Çiftçi, Öneren (2017), Kırıkkale valiliğine ait kurumdaki bazı çalışanlara yönelik yaptıkları çalışmada örgütsel sessizlik, işe yabancılaşma ve örgütsel güven arasında anlamlı bir ilişki ortaya çıkmıştır. Ayrıca çalışanların bazı demografik özelliklerine göre örgütsel sessizlik, işe yabancılaşma ve örgütsel güven arasında anlamlı ilişkiler ortaya çıkmıştır.

VI. Metodoloji

Bu bölümde araştırmanın amacına yönelik olarak geliştirilmiş model ve hipotezler açıklanmaktadır. Ardından istatistiksel veri analiz programı olan SPSS 16 programıyla bu verilerin analizlerine de yer verilmiştir.

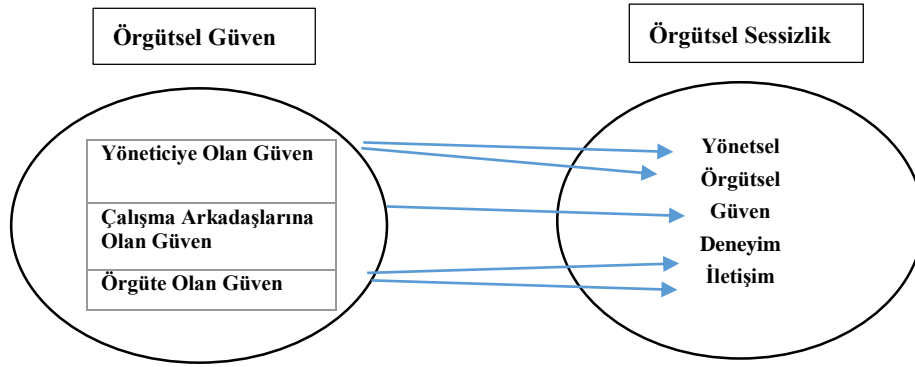
A. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada örgütsel güven ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiler incelenerek bu kavramlarla ilgili detaylı analizler yapılmıştır. Örgütteki iş görenlerin demografik özellikleri de dikkate alınarak bu iki ilişkinin birbirini ne derece ve hangi yönde etkilediği incelenmiştir. Aynı zamanda, örgütsel güven alt

boyutları ile örgütsel sessizlik alt boyutlarının birbiriyle olan ilişkileri de analiz edilmiştir.

B. Araştırmanın Modeli

Bu bölümde tarama modeliyle yapılmış olan betimsel bir çalışma ele alınacaktır. Burada tarama modelleri, ana kütle evreninden seçilecek olan bir grup örnek ya da örneklem üzerine uygulanacaktır. Bu örnek ya da örneklem grupları tüm ana kütle hakkında bilgi sahibi olacağımız şekilde ve genel bir yargıya varmak amacıyla seçilmektedir (Karasar, 2004: 79). Tarama modellerindeki araştırmada ele alınacak olan birey veya nesne kendi koşulları içinde, var olanı değiştirmeden, uygun bir şekilde incelenmektedir (Karasar, 2005: 77).



Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli

Kaynak: Karasar, N., Bilimsel Araştırma Yöntemi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2005.

Yukarıdaki şekle göre, araştırma modeli iki değişken üzerine kurulmuştur. İlk değişkenlerden biri, örgütsel güvendir. Örgütsel güven üç alt boyuttan oluşmaktadır. İkinci değişken ise örgütsel sessizliktir. Örgütsel sessizliğin ise beş alt boyutu vardır. Çalışmanın uygulama kısmında yapılan anket çalışmasında, tüm bu alt boyutlara ilişkin anket sorularına yer verilmiştir.

C. Hipotezler

H1: Örgütsel sessizlik tutumlarının alt boyutları ile örgütsel güven algısının alt boyutları arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Örgütsel güven tutumlarıyla örgütsel sessizliğin alt boyutu olan yönetimsel sessizlik boyutu arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H3: Örgütsel güven tutumlarıyla örgütsel sessizliğin alt boyutu olan iletişim boyutu arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H4: Örgütsel güven tutumlarıyla örgütsel sessizliğin alt boyutu olan örgütsel güven boyutu arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H5: Örgütsel Sessizlik ile örgütsel güvenin alt boyutları arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

VII. SPSS Sonuçları

Bu bölümde anket çalışmasından elde edilen sonuçlar, SPSS 16 istatistik programına girilerek, verilerin analizi, betimleyici istatistikleri, faktör ve güvenilirlik analizleri, regresyon ve korelasyon çalışmalarına ve sonuçlarına yer verilmiştir.

A. Betimleyici İstatistik

Anket çalışması Erzurum Atatürk Üniversitesi ve Erzurum Teknik Üniversitesindeki Araştırma Görevlilerine uygulanmıştır. Bu anket çalışmasına toplam 140 kişi katılmıştır ve cevaplar aşağıdaki tablodaki gibi analiz edilmiştir. Verilerin analizi SPSS 16 istatistik programı kullanılarak yapılmıştır.

Ankete katılan kişilerin demografik özelliklerini belirlemek amacıyla cinsiyetleri, yaşları, eğitim durumları ve çalışma süreleri araştırılmıştır. Bu doğrultuda elde edilen bilgiler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

	Frekans (F)	Yüzde (%)		Frekans (F)	Yüzde (%)
Toplam Katılımcı (N=140)			Toplam Katılımcı (N=140)		
<i>Cinsiyet</i>			<i>Eğitim Durumu</i>		
Erkek	76	% 54,3	Yüksek Lisans	55	% 39,3
Kadın	64	% 45,7	Doktora	85	% 60,7
<i>Yaş</i>			<i>Çalışma Süresi</i>		
25 ve altı	13	% 9,3	1 yıldan az	18	% 12,9
26-32	101	% 72,1	1-3 yıl arası	48	% 34,3
33 ve üstü	26	% 18,6	4-6 yıl arası	59	% 42,1
			7 yıl ve üstü	15	% 10,7

Tablo 1’de anketteki katılımcıların demografik özelliklerine göre yüzdeler oranları verilmiştir. Çalışmanın ilerleyen kısımlarında bu veriler kullanılarak, örgütsel güven ve örgütsel sessizlik arasındaki ilişkinin demografik özelliklere göre nasıl değiştiği incelenecektir.

Araştırmaya katılan araştırma görevlilerinin cinsiyetleri açısından incelendiğinde 140 kişilik veri topluluğunda erkeklerin sayısı 76 ve yüzdesi %54,3 iken kadınların sayısı 64 ve yüzdesi %45,7 olarak belirlenmiştir.

Ankete katılan araştırma görevlilerinin eğitim durumları ise; yüksek lisans yapanların sayısı 55 ve yüzdesi %39,3 iken doktora yapan araştırma görevlilerinin sayısı 85 ve yüzdesi %60,7 olarak belirlenmiştir.

Katılımcıların yaşları açısından sınıflandırıldığında; 25 ve yaş altında olan kişi sayısı 13 ve yüzdesi %9,3'dür. 26-32 yaş aralığında olan kişi sayısı 101 ve yüzdesi %72,1 ve son olarak 33 ve üstü yaşa sahip olan 26 ve yüzdesi % 18,6 olarak bulunmuştur.

Katılımcıların çalışma süreleri açısından sınıflandırıldığında; 1 yıldan az sürede çalışan kişi sayısı 18 ve yüzdesi %12,9, 1-3 yıl arası 48 ve yüzdesi %34,3, 4-6 yıl arası çalışan sayısı 59 ve yüzdesi %42,1 ve son olarak 7 yıl ve üstü çalışan sayısı 15 ve yüzdesi 10,7 olarak belirlenmiştir.

B. Güvenilirlik Analizi

Bu anket çalışmasında Erzurum'daki araştırma görevlilerinin örgütsel sessizlik ile örgütsel güven arasındaki ilişkiyi ve algı düzeylerini belirlemek amacıyla Cronbach's Alpha değerlerine bakılmıştır ve elde edilen sonuçlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenirlik Düzeyleri

Ölçek	Alt Boyutlar	Cronbach's Alpha
Örgütsel Güven	Yöneticiye Güven	0,851
	Çalışma Arkadaşlarına Güven	0,890
	Örgütün Kendisine Güven	0,941
Örgütsel Sessizlik	Yönetimsel	0,946
	Örgütsel	0,909
	Güven	0,926
	İletişim	0,925
	Deneyim	0,797
Örgütsel Güven (22)		0,925
Örgütsel Sessizlik (30)		0,972

Tablo 2'de görüldüğü gibi kullanılan tüm ölçeklerin genel olarak güvenilirlik düzeyleri yüksek çıkmıştır. Örgütsel Güven'in alt boyutları incelendiğinde Cronbach's Alpha değerleri açısından yöneticiye duyulan güvenin diğer boyutlara göre daha yüksek çıktığı ve örgüte duyulan güvenin ise diğer boyutlara göre daha düşük çıktığı görülür. Örgütsel Sessizliğin alt boyutları incelendiğindeyse alt boyutların Cronbach's Alpha değerlerinin yüksek olduğu görülür. Değerlerin ise birbirine yakın oranlarda seyir ettiği gözlenir. Yapılan analizler sonucunda alpha değerlerine bakıldığında bu çalışmanın güvenilir olduğunu ifade edebiliriz.

C. Katılımcıların Örgütsel Sessizlik ve Örgütsel Güvене Yönelik Algıları ve İstatistiksel Analizler

Bu analiz çalışmasında, örgütsel sessizlik ve örgütsel güvenin alt boyutlarının ortalamaları ve standart sapmaları hesaplanmıştır. Örgütsel sessizliğin boyutları: Yönetimsel, örgütsel, güven, deneyim ve iletişim olmak üzere 5 tane alt boyuttan oluşmaktadır. Örgütsel güvenin boyutları ise: yöneticiye

Örgütsel Güvenin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi: Erzurum İli Araştırma Görevlileri Üzerine Bir Araştırma

güven, çalışma arkadaşlarına güven ve örgüte güven olmak üzere 3 alt boyuttan oluşmaktadır.

Tablo 3. Katılımcıların Örgütsel Sessizliğe Yönelik Algıları
(Yönetmel boyutu için)

ÖRGÜTSEL SESİZLİK	Ortalama	Standart Sapma
Yönetmel		
yonetsel1	2,5571	1,13968
Yonetsel2	2,4643	1,02775
Yonetsel3	2,6357	1,19478
Yonetsel4	2,7714	1,22529
Yonetsel5	2,9357	1,18267
Yonetsel6	2,6071	1,16728
Yonetsel7	2,6500	1,12477
Yonetsel8	2,5571	1,15846
Yonetsel9	2,6571	1,12379
Yönetmel10	2,6857	1,16351
Yönetmel11	2,9071	1,16851
Yönetmel12	2,9214	1,16957
Yönetmel13	2,7571	1,14974

Yukarıdaki tabloda, Örgütsel Sessizliğin alt boyutundan biri olan Yönetmel alt boyutunun ortalama ve standart sapmaları verilmiştir. Buna göre en yüksek ortalamaya sahip faktör yönetmel 5 olarak bulunmuştur.

*Atatürk
Üniversitesi*

Tablo 4. Katılımcıların Örgütsel Sessizliğe Yönelik Algıları
(Örgütsel ve Güven boyutu için)

Örgütsel						
	orgutsel 1	orgutsel 2	orgutsel 3	orgutsel 4	orgutsel 5	orgutsel 6
Ortalama	2,4786	2,6929	2,8429	3,0714	2,3500	2,6786
Standart Sapma	1,09589	1,16234	1,15224	1,16077	1,09889	1,08798
Güven						
	guven1	guven2	guven3	guven4		
Ort	2,8643	2,7714	2,6286	2,5714		
Std. Sapma	1,19478	1,12104	1,15268	1,20636		

Yukarıdaki tabloda, Örgütsel Sessizliğin alt boyutlarından olan Örgütsel alt boyutu ve Güven alt boyutlarının ortalama ve standart sapmaları verilmiştir.

Tablo 5. Katılımcıların Örgütsel Sessizliğe Yönelik Algıları
(İletişim ve Deneyim boyutu için)

İletişim				
	iletisim1	iletisim2	iletisim3	iletisim4
Mean	2,8286	2,6929	2,7500	2,5786
Std. Deviation	1,21704	1,26318	1,23571	1,21778
Deneyim				
	deneyim1	deneyim2	deneyim3	
Mean	2,0786	2,3071	2,3714	
Std. Deviation	,98964	1,13097	1,03425	

Yukarıdaki tabloda, Örgütsel Sessizliğin alt boyutlarından olan iletişim ve deneyim alt boyutlarının ortalama ve standart sapmaları verilmiştir.

Tablo 6. Katılımcıların Örgütsel Sessizliğe Yönelik Algıları
(Çalışma arkadaşlarına güven boyutu için)

Çalışma Arkadaşlarına Güven					
	ark.guven1	ark.guven2	ark.guven3	ark.guven4	ark.guven5
Mean	3,6429	3,7643	3,7000	3,7357	3,9000
Std. Deviation	,85723	,87828	,91902	,88643	,82497

Yukarıdaki tabloda, Örgütsel Sessizliğin alt boyutlarından olan çalışma arkadaşlarına güven alt boyutunun ortalama ve standart sapmaları verilmiştir.

Tablo 7. Katılımcıların Örgütsel Sessizliğe Yönelik Algıları
(Yöneticiye Güven boyutu için)

Yöneticiye Güven										
	ygu ven1	ygu ven2	ygu ven3	ygu ven4	ygu ven5	ygu ven6	ygu ven7	ygu ven8	ygu ven9	ygu ven 10
Mean	3,4500	3,4429	3,3500	3,3929	3,1857	3,0357	3,4029	3,3214	3,3357	3,2286
Std. Deviation	3,61716	1,0880	,98860	1,0775	,99340	1,1465	1,0336	1,0475	1,0633	1,0950

Örgütsel Güvenin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi: Erzurum İli Araştırma Görevlileri Üzerine Bir Araştırma

Yukarıdaki tabloda, Örgütsel Sessizliğin alt boyutlarından olan yöneticiye güven alt boyutunun ortalama ve standart sapmaları verilmiştir.

Tablo 8. Katılımcıların Örgütsel Sessizliğe Yönelik Algıları (Örgüte Güven boyutu için)

Örgüte güven							
	o.guven1	o.guven2	o.guven3	o.guven4	o.guven5	o.guven6	Oguven7
Mean	2,842	3,050	2,985	2,914	3,000	3,078	3,035
Std. Deviation	1,1269	1,114	1,017	1,109	1,003	1,066	1,115

Yukarıdaki tabloda, Örgütsel Sessizliğin alt boyutlarından olan örgüte güven alt boyutunun ortalama ve standart sapmaları verilmiştir.

D. Korelasyon Analizi

Tablo.9 Değişkenler Arası İlişkileri Gösteren Korelasyon Tablosu (Spearman Korelasyon Katsayısı)

N=140	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Yönetimsel	1									
2.Örgütsel	0.859**	1								
3. Güven	0.789**	0.807**	1							
4 İletişim	0.784**	0.830**	0.884*	1						
5.Deneyim	0.326**	0.302**	0.427*	0.351*	1					
6.Yöneticiye Güven	-0.705**	-0.724	-0.789*	-0.791*	-0.256**	1				
7.Çalışma Arkadaşlarına Güven	-0.353**	-0.304**	-0.390*	-0.331	-0.131**	0.445**	1			
8.Örgüte duyulan Güven	-0.698**	-0.662**	-0.747*	-0.737*	-0.179**	0.798**	0.392**	1		
9Örgütsel Sessizlik	0.943**	0.927**	0.911*	0.909*	0.444**	-0.779**	-0.366**	-0.741*	1	
10.Örgütsel Güven	-0.735**	-0.724**	-0.808*	-0.796*	-0.230**	0.949**	0.576**	0.910*	-0.797*	1

(2-Tailed) p<0.01

Korelasyon analizi yapılmadan önce ilk olarak, eldeki anket verilerinin normal dağılıma uygun olup olmadığı araştırılmıştır. Eğer analiz sonucunda bulunan anlamlılık değeri 0.05'den küçük ise test analizindeki veriler non parametrik yani parametrik olmayan veri grubuna girmektedir. Böyle bir durumda, verilerin normal dağılıma uygun olmadığını anlayabiliriz. Bu yüzden, korelasyon katsayısı hesaplanırken; Spearman katsayısı kullanılmıştır. Eğer veriler normal dağılıma uygun olsaydı, o zaman korelasyon katsayısını hesaplarken, Pearson katsayısı kullanılacaktı.

Korelasyon analizinin sonucunda,

$r = -1$ ise tam negatif doğrusal bir ilişki

$r = +1$ ise tam pozitif doğrusal bir ilişki

$r = 0$ ise ilişki yoktur denir. Ve aralarındaki ilişki boyutu ise aşağıdaki gibidir:

0.90 ile 1 arasında olduğunda; çok kuvvetli,

0.70 ile 0.89 arasında olduğunda; kuvvetli,

0.50 ile 0.69 arasında olduğunda; orta,

0.30 ile 0.49 arasında olduğunda; düşük,

0 ile 0.29 arasında olduğunda; zayıf bir ilişki olduğu ifade edilir.

Analiz sonuçlarına göre, deneyim ile yönetsel arasındaki ilişki ($p < 0.01$, $r = 0.326$) düşük dereceli ve pozitif yönlü anlamlı bir ilişki söz konusudur. Yöneticiye güven ve iletişim arasındaki ilişki ($p < 0.01$, $r = -0.791$) kuvvetli dereceli ve negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır. Örgütsel sessizlik ve yöneticiye güven arasındaki ilişki ($p < 0.01$, $r = -0.779$) kuvvetli dereceli ve negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır. Çalışma arkadaşlarına güven ve deneyim arasındaki ilişki ($p < 0.01$, $r = -0.131$) zayıf dereceli ve ters yönlü anlamlı bir ilişki söz konusudur.

E. Regresyon Analizi

Tablo 10. Algılanan Örgütsel Sessizliğin Örgütsel Güvene Etkisi

Bağımlı Değişkin	Bağımsız Değişken		
	Örgütsel Sessizlik		
Örgütsel Güven	B	t	P
		-0.724	-14,792
R2	0,613		
Düzeltilmiş R2	0,610		
F	218,815		

Örgütsel güvenin bağımlı değişken olarak kabul edildiği ve aynı doğrultuda örgütsel sessizliğin bağımsız değişken olarak kabul edildiği Tablo 10'da gösterilen regresyon analizi sonuçlarına göre örgütsel güvenin toplam varyansının %61'ini ($R^2 = 0,613$) örgütsel sessizlik açıklamaktadır.

Örgütsel Güvenin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi: Erzurum İli Araştırma Görevlileri Üzerine Bir Araştırma

Tablo11. *Algılanan Örgütsel Güvenin Yönetmel Sessizlik Boyutuna Etkisi*

Bağımlı Değişkin	Bağımsız Değişken		
	Yönetmel		
	B	t	P
Örgütsel Güven	-0.653	-13.069	0,000
R2	0.553		
Düzeltilmiş R2	0.550		
F	170.795		

Bu sonuçlara göre, örgütsel güvenin toplam varyansının %55'ini yönetmel alt boyutu açıklamaktadır.

Tablo 12. *Algılanan Örgütsel Güvenin İletişim Boyutuna Etkisi*

Bağımlı Değişkin	Bağımsız Değişken		
	İletişim		
	B	t	P
Örgütsel Güven	-0.543	0.039	0.000
R2	0.586		
Düzeltilmiş R2	0.583		
F	195,423		

Bu sonuçlara göre, örgütsel güvenin toplam varyansının %58'ini iletişim alt boyutu açıklamaktadır.

Tablo 13. *Algılanan Örgütsel Güvenin Örgütsel Boyutuna Etkisi*

Bağımlı Değişkin	Bağımsız Değişken		
	Örgütsel		
	B	t	P
Örgütsel Güven	-0.597	0.051	0.000
R2	0.499		
Düzeltilmiş R2	0.496		
F	137.551		

Bu sonuçlara göre, örgütsel güvenin toplam varyansının %49'unu örgütsel alt boyutu açıklamaktadır.

Tablo 14. Örgütsel sessizliğin örgütsel güven alt boyutları arasındaki etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken								
	Yöneticiye Güven			İş arkadaşlarına duyulan güven			Örgütün kendisine güven		
Örgütsel Sessizlik	B	t	p	B	t	p	B	t	P
		-0.348	-4.94	0,000	-0.032	-0.476	0.635	-0.393	-5.113
R2	0.632								
Düzeltilmiş R2	0.624								
F	77.860								

Örgütsel Sessizliğin bağımlı değişken olarak kabul edildiği ve örgütsel güvenin alt boyutlarından olan; Yöneticiye güven, iş arkadaşlarına duyulan güven ve örgütün kendisine duyulan güvenin bağımsız değişken olarak kabul edildiği Tablo 14’de gösterilen regresyon analizi sonuçlarına göre örgütsel sessizliğin toplam varyansının %34’ünü (R2=,348) yöneticiye güven, %32’sini (R2=,325) iş arkadaşlarına duyulan güven ve yaklaşık olarak %39’unu (R2=,393) ise örgütün kendisine duyulan güven açıklamaktadır.

Tablo 15. Hipotez Sonuçları

Hipotez	r	p-değeri	Karar
H ₁	0,613	P<0.05	Kabul
H ₂	0,553	P<0.05	Kabul
H ₃	0,586	P<0.05	Kabul
H ₄	0,499	P<0.05	Kabul
H ₅	0,632	P<0.05	Kabul

Yukarıda gösterilen hipotezler tablosunda görüldüğü gibi analiz sonuçlarının hipotezleri desteklediği görülmektedir.

VIII. Sonuç

Bu çalışmanın amacı, örgütsel güven ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bunun için Erzurum Atatürk Üniversitesi ve Erzurum Teknik Üniversitesindeki araştırma görevlilerine yönelik anket çalışması uygulanmış ve anket çalışmasının sonuçları SPSS 16 paket programına girilerek, istatistiki analiz çalışmaları yapılmıştır. Bunun yanı sıra; bu çalışmanın amacı, örgütsel güven ölçeğinin alt boyutları olan yöneticiye güven, örgütün kendisine güven ve çalışma arkadaşlarına güven alt boyutları ile örgütsel sessizlik ölçeğinin alt boyutu olan yönetsel, örgütsel, güven, iletişim, deneyim alt boyutları arasındaki ilişkiyi incelemektir.

Çalışmada SPSS sonuçlarına göre; bütün hipotezler kabul edilmiş olup, ve birbiriyle ilişkili olduğu düşünülen değişkenler arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Araştırmadaki 5 hipotezden 5'i de desteklenmiştir (bkz. Tablo 11).

Modeldeki iki temel değişken olan örgütsel güven ile örgütsel sessizlik arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki ortaya çıkmıştır. Alt değişkenlerin de ilişkisi ters yönlü olmakla beraber, ilişkinin gücü değişkenlik göstermektedir.

Literatür çalışmaları ve istatistiki analizlerin sonucunda, örgütsel güven arttıkça örgütsel sessizlik azalmakta ve aynı şekilde, örgütsel güven azaldıkça örgütsel sessizlik artmaktadır. Sessizlik bir kurumun gelişimi ve değişimi açısından önemli bir engel oluşturmaktadır. Bu yüzden bir kurumda güven ortamı oluşturmak; gerek o kurumun geleceği açısından, gerek kuruma olan bağlılık açısından ve gerekse çalışanların işlerine olan motivasyonu için çok büyük önem arz etmektedir. Bunun için kurumların büyük adımlar atmaları gerekmektedir. Bu doğrultuda yapılabilecek öneriler şunlardır:

- Örgüt içerisindeki yöneticiler, araştırma görevlilerine önem vermeli. Onların fikirlerini dinlemeli ve farklı fikirlere saygı duymalıdır. Onların rahat ve huzurlu bir ortamda çalışmalarını sağlamak için, çalışanlarını önemsemeli ve fikirlerini dikkate almaları gerekmektedir.

- Araştırma görevlilerinin yöneticilere olan güvenlerini sağlamaları için, yönetime katılımı kolaylaştırmalıdır.

- Bir örgütte güven ortamının oluşması için gerekli olan en önemli unsur; belirlenen sorunların en etkili ve en hızlı bir şekilde çözümünün bulunmasıdır. Bu hususta araştırma görevlilerinin örgüte olan güvenini sağlamaları için sorunlar analiz edilerek çözümlenmelidir.

- Araştırma görevlilerinin beklentilerine olumlu ya da olumsuz olarak açıklık getirmek örgüte olan güveni artıracaktır.

- Araştırma görevlilerinin rol tanımlamaları açık bir şekilde dile getirilmelidir. Çalışma arkadaşlarıyla olan ortamda açıklık ve eşitlik ilkesine göre davranılmalıdır. Moral ve motivasyonunu artırıcı uygulamalar hayata geçirilmelidir.

- Örgütler, araştırma görevlilerinin yöneticileriyle ve çalışma arkadaşlarıyla rahat iletişim sağlamaları ve birbirleriyle kaynaşmalarını sağlamak için sosyal aktiviteler düzenlenmelidir.

Kaynaklar

- Çelik, M., **Örgüt Kültürü ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı**, Yayınlanmış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 2007,
- Özkalp, E., Kirel, Ç., **Örgütsel Davranış**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Eskişehir, 2011.

- Asunakutlu, T. **Klasik ve Neo-Klasik dönemde örgütsel güvenin araştırılması üzerine bir deneme**, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (5), 2001.
- Demirel, Y., **Örgütsel Güvenin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Tekstil Sektörü Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma**, Yönetim ve Ekonomi, 15 (2), 2008. Çubukçu, K. Ve
- Tarakçıoğlu S., **Örgütsel Güven ve Bağlılık İlişkisinin Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi Öğretmenleri Üzerinde İncelenmesi**, İşletme Araştırmaları Dergisi, 2 (4), 2010.
- Chami, Ralph, Connel Fullenkamp., **Trust and Efficiency**, Journal of Banking & Finance.
- Mayer, Roger C., James H. Davis, F. David Schoorman, **An Integrative Model of Organizational Trust**, The Academy of Management Review. c.20, 1995, ss. 709-734.
- Lewicki, Roy J., Daniel J. McAllister, Robert J. Bies., **Trust and Distrust: New Relationships and Realities**, The Academy of Management Review. c.23,vs.3, 1998, ss. 438-458.
- Küskü, F., **Yöneten-Yönetilen İlişkisinde Güven: Ampirik Bir İnceleme, Amme İdaresi Dergisi**
- Kalemci, Tüzün, İ., **Güven, Örgütsel Güven ve Örgütsel Güven Modelleri**, Karamanoğlu Mehmetbey İ.İ.B.F Dergisi. (13), 2007, ss. 93-118.
- Kalemci, Tüzün, İ., **Örgütsel Güven, Örgütsel Kimlik Ve Örgütsel Özdeşleşme İlişkisi**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2006.
- Erdem, F., **Örgütsel Yaşamda Güven Sosyal Bilimlerde Güven**, Vadi Yayınları, Ankara, 2003.
- Aktuna, M., **İKY Eğitim Fonksiyonunun Örgütsel Güvene Etkileri ve Bir Uygulama**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya, 2007.
- İslamoğlu, G., Birsal M., Börü D., **Kurum İçinde Güven: Yöneticiye, İş Arkadaşlarına ve Kuruma Yönelik Güven Ölçümü**, İstanbul, İnkilap Kitabevi, 2007.
- Büte, M., **Etik İklim, Örgütsel güven ve bireysel performans arasındaki ilişki**, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25 (1), 2011, ss. 171- 192.
- Şehitoğlu, Y., **Örgütsel Sessizlik Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ve Algılanan Çalışan Performansı İlişkisi**, Yayınlanmış Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknolojisi Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze, 2010.

- Köse, E., **İlköğretim Kurumu Öğretmenlerine Göre Okul Yöneticilerinin Liderlik Stilleri İle Örgütsel Öğrenme Arasındaki İlişkide Örgütsel Sessizlik ve Karara Katılımın Aracı Etkisi**, Yayınlanmış Doktora Tezi, Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 2013.
- Kahya, C., **Dönüştürücü ve Etkileşimci Liderlik Anlayışları İle Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkide Örgütsel Güvenin Rolü**, Yayınlanmış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 2013.
- Yılmaz, A., **Psikolojik sözleşme ve örgütsel güven arasındaki ilişkinin analizi: Teorik ve uygulamalı bir çalışma**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2012.
- Tekingündüz, S., **Örgütsel Bağlılık Üzerinde Örgütsel Güven ve İş Tatmininin Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Çalışması**, Yayınlanmış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2012.
- Akyel, Y., **Örgütsel Adalet ve Örgütsel Güven İlişkisi**, Yayınlanmış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 2014.
- Çetinel, E., **Örgütsel Güven İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki Üzerine Bir Örnek Olay**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, 2008.
- Yüksel, F., **Ortaöğretim kurumlarında örgüt kültürü ile örgütsel güven arasındaki ilişki**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2009.
- Alioğulları, Z. D., **Örgütsel Sessizlik ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 2012,
- Altun, G., **Özel Eğitim Kurumlarında Çalışan Öğretmenlerin Örgütsel Güven Düzeyleri İle Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 2010.
- Öztürk, Ç., **Ortaöğretim okulu öğretmenlerinin örgütsel güven algıları(Bolu ili örneği)** , Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu, 2010.
- Durak. İ., **Korku Kültürü ve Örgütsel Sessizlik**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa, 2012.
- Barry, B. (2007). Speechless: The erosion of free expression in the American workplace. California: Berret-Koehler
- Bryant, M., Cox, J.W. (2004). Conversion Stories as Shifting Narratives of Organizational Change. Journal of Organizational Change Management, 17(6): 578- 592.

- Alparslan, A. M., **Örgütsel Sessizlik İklimi ve İşgören Sessizlik Davranışları Arasındaki Etkileşim: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğretim Elemanları Üzerinde Bir Araştırma**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2010.
- Çakıcı, A., **Örgütlerde İşgören Sessizliği Neden Sessiz Kalmayı Tercih Ediyoruz?**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2010.
- Pinder, Craig C., ve Karen P. Harlos., **Employee Silence: Quiescence And Acquiescence As Responses To Perceived Injustice**, Research in Personnel and Human Resources Management, 2001, ss. 331-369.
- Kahveci, G., **İlköğretim Okullarında Örgütsel Sessizlik İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiler**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 2010.
- Soycan, Ertürk, B. Z., **Ankara ili genel lise öğretmenlerinin örgütsel güven algıları ve denetim odağı ile ilişkisi**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 2012.
- Özcan, N., **Mobbingin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkisi Ve Örgütsel Sessizlik Karaman İl Özel İdaresinde Bir Uygulama**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman, 2011.
- Erol, G., **Liderlik Tarzları Ve Örgütsel Sessizlik İlişkisi Otel İşletmelerinde Bir Araştırma**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir, 2012.
- Sarıoğlu, G., S., **Mobbing ve Örgütsel Sessizlik: Enerji Sektörü Üzerine Bir Araştırma**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Osmaniye, 2013.
- Güney, S., **Örgütsel Davranış**, Nobel, İstanbul, 2011.
- Özgen, I., Sürgevil, O., **Örgütsel Sessizlik Olgusu ve Turizm İşletmeleri Açısından Değerlendirilmesi**, Mkm Yayıncılık, Bursa, 2011.
- Taşkıran, E., **Liderlik ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki Etkileşim Örgütsel Adaletin Rolü**, Beta Basım A.Ş., İstanbul, 2011.
- Binikos, E. (2008) "Sounds of Silence: Organisational Trust And Decisions To Blow The Whistle", **SA Journal of Industrial Psychology SA Tydskrif vir Bedryfsielkunde**, 2013.
- Ferrin, Donald L., Kim, Peter H., Cooper, Cecily D. Ve Dirks, Kurt T. (2006) "Silence Speaks Volumes: Effectiveness of Reticence in Comparison to Apology and Denial for Responding to Integrity-and Competence-Based Trust Violations", **Center for Effective Organizations CEO Publication G 06-7 (496)**, s.1-58.
- Nikolaou, I., Vakola Ve M., Baurantas, D. (2010) "Organizational Trust and Employee Silence", <http://issuu.com> (Erişim tarihi:27.10.2012).

Örgütsel Güvenin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi: Erzurum İli Araştırma Görevlileri Üzerine Bir Araştırma

- Gephart, J. J. K., J. R. Detert, L. K. E. Trevin Ve C. Amy (2009) “Silenced by Fear: the Nature, Sources, and Consequences of Fear at Work”, **Research In Organizational Behavior**, Cilt 29, S.1-31
- Afşar **Örgütsel Sessizlik Ve Örgütsel Güven İlişkisi: Konuya İlişkin Bir Araştırma İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013**
- Karasar, N., **Bilimsel Araştırma Yöntemi**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2005.
- Karasar N., **Bilimsel Araştırma Yöntemi**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2004.
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5937f3f52d6d57.42637628
- Okur **Örgütsel Sessizlik Ve Örgütsel Güven Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Tekstil Sektöründe Bir Araştırma** Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, İstanbul, 2016.
- Günüşen, **Örgütsel Güvenin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi ve Bir Uygulama, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, İstanbul, 2016.**

*Atatürk
Üniversitesi*

Ekonomik Büyüme ile Dış Ticaret Politikaları Arasındaki İlişki: Yapısal Kırılmalı Testlerle Ekonometrik Bir Analiz*

*İbrahim ÇÜTÇÜ***
*Muhammed YAŞAR***

Alınış Tarihi: 24 Mayıs 2018

Kabul Tarihi: 02 Ocak 2019

Öz: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret uygulamalarında serbest ticaret politikaları ile korumacı politikalar sürekli tartışılmaktadır. İki politikanın da kendi içinde avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Fakat günümüz küresel dünyasında korumacı politikaların etkinliği giderek zayıflamaktadır. Çalışmada, bu iki politikanın karşılaştırılması, ekonomik büyüme ve dış ticaret değişkenleri üzerinden ekonometrik testlerle gerçekleştirilmektedir. Gerçekleştirilen analizlerde, seriler düzey değerlerinde durağan çıkmıştır. Maki eşbütünleşme testinde yapısal kırılmalarla birlikte eşbütünleşme ilişkisinin olduğu görülmüştür. Granger nedensellik testi ile Hacker ve Hatemi-J nedensellik testi sonuçlarına göre de sadece milli gelirden ithalata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Serbest Ticaret, Ekonomik Büyüme, Maki Eşbütünleşme Testi

The Relationship Between Economic Growth and Foreign Trade Policies: An Econometric Analysis with Structural Break Tests

Abstract: Free trade policies and protectionist policies are constantly being discussed in the foreign trade practices of developed and developing countries. Both politics have their own advantages and disadvantages. But in today's global world, the effectiveness of protectionist policies is gradually weakening. In the study, the comparison of these two politics is carried out with econometric tests on economic growth and foreign trade variables. In the study, the comparison of these two politics is carried out with econometric tests on variables of economic growth and foreign trade. In the analyzes performed, the series were found to be stationary in the level values. In the Maki cointegration test it was seen that there was a cointegration relationship with structural breaks. According to the Granger causality test and Hacker and Hatemi-J causality test results, only one-way causality is determined from national income to import.

Keywords: Free Trade, Economic Growth, Maki Cointegration Test

*Atatürk
Üniversitesi*

I. Giriş

Dünya ekonomilerinde yaşanan makroekonomik göstergelerdeki değişim ve dalgalanma, küresel istikrarsızlığın temel göstergesidir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler, uyguladığı dış ticaret politikaları ile bu istikrarsızlık ve küresel rekabet de ayakta kalabilmenin yollarını aramaktadırlar. Bu süreçte geçmişten günümüze kadar sürekli tartışılan temel iki politika küresel rekabette belirleyici

* Bu çalışma, "Ekonomik Büyüme ile Dış Ticaret Politikaları Arasındaki İlişki: Türkiye Ekonomisinde Serbest Ticaret ile Korumacı Politikaların Karşılaştırılması" başlıklı Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir.

** Dr. Öğr. Üyesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İİSBF, İktisat Bölümü

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İİSBF, İktisat Bölümü

olmaktadır. Birincisi, uzun yıllardır uygulanan ve hala bazı ülkelerde geçerliliği olan korumacı politikalar diğeri ise liberal iktisadi görüşün temel felsefesini oluşturan serbest ticaret politikalarıdır.

Taraf ülkeler arasında bir serbest ticaret alanı oluşturan ve bu ülkeler arasındaki ticareti engelleyici, zorlaştırıcı ve ayrımcı tarifelerin, miktar kotası gibi diğeri ticaret politikası önlemlerinin kaldırıldığı ve azaltıldığı tercihli ticaret anlaşmaları olarak tanımlanabilen “serbest ticaret anlaşmaları”, günümüz küresel dünyasında en etkili politika olarak bilinmektedir. Yerli üreticileri korumak ve stratejik sektörlerde sosyal ve siyasal gücünü muhafaza etmek üzerine kurulmuş “korumacı politikalar” ise gelişen iletişim ve teknoloji çağında gücünü her geçen gün yitirmekte ve uygulanabilirliği azalmaktadır. Bu iki dış ticaret politikası arasındaki rekabet aslında Merkantilistlere kadar dayanmaktadır. Fakat o süreçten günümüze kadar her dönemin gereklilikleri farklı politikaların üstünlüğünü ön plana çıkarmıştır. Türkiye açısından incelendiğinde, Cumhuriyet döneminden 1980’li yıllara kadar ithal ikameci korumacılık anlayışının hakim olduğu görülmektedir. Fakat 24 Ocak kararları ile 1980’li yıllardan sonra Türkiye’de ekonomi ve dış ticaret politikaları büyük bir değişim yaşamış, dışa açılımcı serbest ticaret anlayışı ile yönetilmeye başlanmıştır.

Çalışmada, korumacı politikalar ile serbest ticaret arasındaki ilişki 1924-2015 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılarak Türkiye ekonomisi üzerinden analiz edilmektedir. Kurulan modelde, iki politika arasındaki ilişkinin belirleyicileri olarak, literatürle uyumlu bir şekilde ithalat ve ihracat verileri ile ekonomik büyüme değişkenleri kullanılmıştır. Analizlerin başlangıcında serilerin durağanlık analizi için Augmented Dickey-Fuller ve Phillips ve Perron birim kök testi ile yapısal kırılmaya izin veren Lee-Strazicich birim kök testi uygulanmıştır. Birim kök testlerinin ardından, seriler arasındaki uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin tespiti için yapısal kırılmaları dikkate alan Maki eşbütünleşme testi gerçekleştirilmiştir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin analizi için ise literatürde en çok kullanılan Granger Nedensellik testi ile yeni nesil amprik testlerden olan Hacker ve Hatemi-J nedensellik analizlerinden faydalanılmıştır. Analizlerde kullanılan tüm değişkenlerin ilgili verileri TÜİK veri tabanından alınarak analizlere dahil edilmiştir.

II. Teorik ve Kavramsal Çerçeve

Uluslararası ticari faaliyetler uzun yıllar korumacı politikalarla yürütülmüş ve bu nedenle dış ticarete yıllarca istenilen rakamlara ulaşamamıştır. Uluslararası ticarete korumacılığın tarihi aslında 17. yüzyıla (Merkantilizm çağına) dayanan oldukça eski bir olgudur. Merkantilistler, milli sanayinin dış rekabete karşı mutlak korunması, dışarıdan hammadde alıp, katma değeri yüksek mallar satmayı ve satılan malların karşılığı olarak elde edilen kıymetli maden stokunu artırarak devletin zenginleştirilmesini, oluşturulan kıymetli maden stokları ile güçlü bir ordu ve donanma kurarak pazarların

emniyete alınmasını öngörmüşlerdir. Fakat zamanla ticari ortaklıklar ve ihtiyaçların karşılıklı olmasının dayattığı koşullar ile küresel hareketler, ekonomik birleşmeler ve liberal politikaları güçlendirmiştir. Ekonomik birleşmelerin en zayıf çeşidini serbest ticaret anlaşmaları oluşturmaktadır. Yerli sanayi, tarım, ticarete ilişkin ödemeler, balıkçılık, damping, bitki sağlığı önlemleri, doğrudan yabancı sermaye akımları ile kamu alımları gibi pek çok konuyu içine alan serbest ticaret anlaşmaları başlangıçta sadece gümrük vergilerini ve tarife dışı önlemleri kapsamaktaydı (Gültekin ve Üyümez, 2015: 409). Uzun bir geçmişi olan Adam Smith' e kadar dayanan serbest ticaret politikaları iç ve dış ticarete devlet müdahalesini kabul etmemektedir (Dornbuch, 1992: 69).

Ülkelerin serbest ticaret anlaşmaları yapmalarının birçok nedeni vardır. Bunların arasından en önemlisi, ticari engellerin kaldırılarak yerli firmalara ihracat fırsatları sağlamaktır. Yerli üretimdeki artış ile birlikte ise milli gelirden önemli gelişmeler sağlanabilmektedir. Böylece serbest ticaret anlaşmaları ile birlikte ülkelerin ekonomik büyümesi de artacaktır (Hur ve Park, 2011: 1293). Bazı ülkeler kaynaklarda etkinliği sağlamak için üye ülkelerdeki üreticilerin geniş pazarlara ulaşmasını sağlayarak ticari uzlaşma yolunu izlemektedirler. Serbest ticaret anlaşmaları, ülkelerin iç piyasalarındaki korumacılığı azaltarak farklı ülkelerdeki fırsatlardan faydalanma imkânlarını yaratmaktadır. Ticaret anlaşmaları ile işbirliğine giden ülkeler daha büyük pazarlar için ölçek ekonomileri oluşturmakta ve böylece rekabet üstünlüğü elde etmektedirler. Ayrıca yapılan anlaşmalarla ticari engeller kalkmakta, rekabet de üstünlük olduğu için ekonomi de güçlenmektedir. Bunun sonucunda ise tüketim fazlalığı azalmakta ve üretim olanakları desteklenerek sanayi teşvik edilmektedir (Erdil, 1992: 12).

Dünya Ekonomik Buhranı olarak ifade edilen 1929 döneminden sonra özellikle sanayileşmiş ülkelerde serbest ticaret politikalarından uzaklaşarak korumacı ekonomi politikaları uygulanmıştır (Karaca, 2003: 84). Uygulanan korumacı ekonomi politikası, dünya ticaretinin azalmasına ve krizin tüm dünyaya yayılmasına neden olmuştur. Fakat II. Dünya Savaşı'ndan sonra dünya ticaretini serbestleştirmek için başlatılan girişimler ise savaşlarda yok olan ekonomilerin düzenlenmesini ve güçlendirilmesini sağlamış, dünya ticaretinin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Bu bağlamda imzalanan Tarifeler ve Ticaret Genel Antlaşması (GATT) önemli bir ivme yaratmıştır.

Türkiye de 1960-80 döneminde (Akyıldız ve Eroğlu, 2004: 53) 2. Dünya Savaşı sonrası yaygınlaşan Keynesyen düşünce ortamına uygun olarak korumacı ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikaları eşliğinde bütün makro büyüklüklerin geniş devlet müdahaleleriyle belirlendiği uzun bir süreç hâkim olmuştur (Akyıldız, 1997: 8). 24 Ocak 1980 Kararları ile Türkiye ekonomisi, ithal ikameci bir ekonomi tasarımından ihracata yönelik bir ekonomi modeline geçmiştir. Bu yeni ekonomi politikası dışa kapalı ve kendi kendine yeterli bir ekonomi iradesinden, dışa açık ve uluslararası iş bölümüne uyum göstermek

Ekonomik Büyüme ile Dış Ticaret Politikaları Arasındaki İlişki: Yapısal Kırılmali Testlerle Ekonometrik Bir Analiz

isteyen bir yaklaşıma işaret etmektedir. Dolayısıyla ihracata yönelik ekonomi yaratma programı, bu liberalleşme programına dayanmaktadır. Söz konusu olan liberalleşme bağlamında yabancı sermaye girişine destek verilmiş ve dünya ekonomisi ile bütünleşmek amacıyla dışa açık büyüme politikası izlenmiştir. Bu durum aynı zamanda 1980 yılına kadar Türkiye'nin yerli sanayiciyi yabancı sanayiciye karşı koruyan ekonomi politikasının da sonu anlamına gelmektedir (Alpay ve Alkin, 2017: 158-159).

24 Ocak kararlarının ardından gerek Gümrük Birliği gibi antlaşmalar gerekse serbest ticaret antlaşmaları (STA) ile dış ticaret de önemli gelişmeler sağlanmıştır. Uygulanan anlaşmalar göstermektedir ki; serbest ticaret anlaşmalarındaki gümrük indirimleri ile menşei kuralları, fikri mülkiyet hakları, yatırım olanakları gibi alanlarda ortak kuralların oluşturulması, maliyetlerin azaltılması için ölçek ekonomilerinin geliştirilmesi, rekabetçi bir iç piyasa ile dışa açık bir ekonomik altyapının tesisi ve tüm bunlar ile birlikte dış ticaret, üretim ve ülke refahında artışın sağlanması mümkün olacaktır. Türkiye'nin 19 STA ortağı ile ticareti 2016 yılının Ekim ayı itibarıyla toplam ihracatının %14,1'ini, ithalatının ise %9,4'ünü oluşturmaktadır (Ekonomi Bakanlığı, 2017).

Tablo 1. *Türkiye'nin Serbest Ticaret Antlaşması İmzaladığı Ülkeler*

	Ülke	Anlaşmanın İmza Tarihi	Anlaşmanın Yürürlüğe Girişi
1	Arnavutluk	22.12.2006	1.05.2008
2	Bosna ve Hersek	3.07.2002	1.07.2003
3	EFTA	10.12.1991	1.04.1992
4	Fas	7.04.2004	1.01.2006
5	Filistin	20.07.2004	1.07.2005
6	Güney Kore	1.08.2012	1.05.2013
7	Gürcistan	21.11.2007	1.11.2008
8	İsrail	14.03.1996	1.05.1997
9	Karadağ	26.11.2008	1.03.2010
10	Makedonya	7.09.1999	1.09.2000
11	Malezya	17.04.2014	1.08.2015
12	Mısır	27.12.2005	1.03.2007
13	Moldova	11.09.2014	1.11.2016
14	Morityus	9.09.2011	1.06.2013
15	Sırbistan	1.06.2009	1.09.2010
16	Suriye	22.12.2004	1.01.2007
17	Şili	14.07.2009	1.03.2011
18	Tunus	25.11.2004	1.07.2005
19	Ürdün	1.12.2009	1.03.2011
20	Faroe Adaları	16.12.2014	Müzakere Süreci Tamamlandı
21	Kosova	23.09.2013	İç Onay Sürecinde
22	Lübnan	24.11.2010	İç Onay Sürecinde
23	Singapur	14.11.2015	İç Onay Sürecinde

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, 2017

Serbest ticaret politikalarının alternatifi olarak ise korumacılık politikaları ön plana çıkmaktadır. Eski dilde himaye ve himayecilik olarak ifade edilen korumacılık politikaları, genel anlamıyla yabancı kökenli ürünlerin iç piyasaya girişini daraltmaya veya iç piyasada yerli ürünlerin yabancı kökenli ürünlere tercih edilmesini sağlamaya yönelik düzenlemeler olarak tanımlanmaktadır (Tuncer, 1994: 239). Korumacılık politikaları kapsamında, ithalat yasakları, gümrük vergi harçlarının koyulması, miktar kısıtlamaları, döviz tahsis kısıtlamaları gibi çeşitli yöntemler uygulanmaya konulabilmektedir. Bir başka ifade ile korumacılık; yerli üreticilerin dış rekabetin yıkıcı etkilerinden korunması için uygulanan dış ticaret politikasıdır (Ertürk, 2017: 91). 17. yy da Merkantilizme dayanan uluslararası ticarete korumacılık politikaları, o dönemlerde milli sanayinin dış rekabete karşı mutlak korunması esasına dayanmakta olup kıymetli maden stokunu arttırarak devletin zenginleştirilmesini, böylece de güçlü ordu ve donanma kurulmasını sağlamaktaydı. Fakat II. Dünya Savaşı sonrası gerçekleşen GATT antlaşması ile başlatılan dünya ticaretini serbestleştirme kampanyaları sonrası klasik korumacılık politikaları etkisini yitirmiş yerine dolaylı ve daha ılımlı korumacılığa dayanan sistemler getirilmiştir. Bu korumacılık türüne yeni korumacılık denilmektedir (Kaymakçı vd., 2007: 485).

III. Literatür Araştırması

Serbest ticaret politikaları ve korumacılık politikaları, literatürde ithalat-ihracat verileriyle analiz edilmektedir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde ağırlıklı olarak ithalat-ihracat verilerinin ekonomik büyümeyle ilişkilendirilmesi üzerinden serbest ticaret ve korumacılık politikaları yorumlanmıştır. İlgili literatüre bakıldığında; Ramos (2001), ithalat-ihracat-büyüme arasındaki ilişkiyi 1865-1998 yılları arasında Portekiz ekonomisi için incelemiştir. Granger nedensellik analizlerinin kullanıldığı çalışmada, değişkenler arasında nedensellik ilişkisi teyit edilememiştir. İhracatın üretim artışıyla ve ithalatın büyümeyle bir ilişkisi görülmemiştir. Ağayev (2011), ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel eşbütünleşme ve panel nedensellik testlerini kullanarak on iki eski Sovyetler Birliği üyesi geçiş ekonomisi üzerinde uygulamıştır. Yapılan analizler sonucunda ise ihracat artışının ekonomik büyümeye neden olmadığı fakat ekonomik büyümeden ihracat artışına doğru nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Gries ve Redlin (2012), 1970-2009 yılları arasında 158 ülke üzerinden ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi GMM tahmini ile panel eşbütünleşme ve panel hata düzeltme modelleri kullanarak analiz etmiştir. Bağımlılığın her iki yönü için dengeden sapmanın kısa vadede düzeltilmesi ile açıklık ve ekonomik büyüme arasında uzun vadeli bir ilişkiyi göstermektedir. Uzun dönem katsayıları, açıklıktan büyümeye ya da büyümeden açıklığa doğru olumlu bir anlamlı nedenselliğe işaret etmektedir; bu durum, uluslararası entegrasyonun uzun vadede büyüme için yararlı bir strateji olduğunu göstermektedir. Uzun vadeli etki çoğunlukla pozitif ve anlamlı olarak kalırken,

kısa dönemli düzeltme gelir düzeyi arttıkça olumlu olmaktadır. Düşük gelirli ve yüksek gelirli ülkelerin farklı ticaret yapılarının ekonomik büyüme üzerinde farklı etkileri olduğu tespit edilmiştir. Fojtikova (2014), ihracat performansı ve büyüme arasındaki ilişkiyi 1999-2012 yılları için EURO bölgesi üzerinden test etmiştir. Elde edilen bulgulara göre, ihracatın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ile bölünmesi ve Euro bölgesindeki 17 ülkenin ihracat performansının kişi başına düşen ihracat olarak artması, ölçülen 12 Euro bölgesi ülkelerindeki ihracat performansında bir artış olduğu şeklinde yorumlanmıştır. Alaoui (2015), ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1980-2013 yılları arasında Fas ekonomisi üzerinden eşbütünleşme ve nedensellik analizleri yaparak test etmiştir. Eşbütünleşme sonuçları, bu değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını doğrulamaktadır. Kısa vadeli nedensellik için ise, ekonomik büyüme ve ithalat arasındaki iki yönlü nedensellik, ihracattan ithalata yönelen tek yönlü nedensellik ve ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki yönsüz nedenselliği tespit edilmiştir. Yapraklı (2007), ticari ve finansal dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye ekonomisi üzerinden çok değişkenli eş-bütünleşme analizi, hata düzeltme-geliştirilmiş Granger nedensellik testleri ile incelemiştir. Analizler sonucunda, ticari ve finansal dışa açıklık ile ekonomik büyüme uzun dönemde ekonomik büyüme ticari açıklıktan pozitif, finansal açıklıktan negatif olarak etkilenmektedir. Yılmaz (2010) çalışmasında dış ticaret, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik testleriyle incelemiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre, doğrudan yabancı yatırımlar düşük düzeyde dahi olsa ithalat ve ihracatı takip etmektedir. Fakat doğrudan yabancı yatırımlar ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Ayrıca ekonomik büyüme, ithalat ve ihracat arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi ve ithalattan ihracata doğru da tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Özcan ve Özçelebi (2013), ihracata dayalı büyümeyi incelediği çalışmasında, 2005-1 ve 2011-1 dönemleri için Türkiye üzerine Johansen eşbütünleşme modeli kullanılarak ihracat, ithalat, sanayi üretim endeksi ve reel döviz kuru arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular sonucunda, ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliği tespit edilmiştir. Acaravcı ve Kargı (2015), Türkiye'de ihracatın çeşitlendirilmesi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, ARDL sınır testi yaklaşımı ve Granger nedensellik testi modeli ile analiz etmişlerdir. Analizler sonucunda ihracatta ürün çeşitlendirmesi değişkeninden ekonomide dışa açıklık oranı değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunurken diğer değişkenler arasında bir nedensellik tespit edilememiştir. Yüksel ve Zengin (2016) ise gelişmekte olan altı ülkenin (Arjantin, Brezilya, Çin, Malezya, Meksika ve Türkiye) ithalat, ihracat ve büyüme oranları arasındaki ilişkiyi Engle Granger eş entegrasyon analizi, Vektör Hata Düzeltme ve Toda Yamamoto nedensellik modeli ile analiz etmişlerdir. Analizler sonucunda, Brezilya ve Meksika'da üç değişken arasında herhangi bir ilişki bulunmadığı saptanmıştır. Öte yandan, Arjantin'de ihracat artışının yüksek büyümeye neden olduğunu, Çin ve Türkiye'de ithalattan ihracata

nedensel bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, Malezya'da ihracatın daha fazla ithalata neden olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple ithalat, ihracat ve büyüme oranları arasındaki nedensellik ilişkisi gelişmekte olan bütün ülkeler için aynı olmadığı tespit edilmiştir.

IV. Ekonometrik Analiz

Çalışmanın analiz kısmında serbest ticaret ile korumacı politikalar ilişkisi yapısal kırılmalı zaman serisi analizleri ile test edilmektedir. Ekonometrik analizlerde izlenecek metodolojik sıralama şu şekildedir; öncelikle veri seti ve model tanımlanarak verilerin birim kök içerip içermediğinin tespiti için normal ve yapısal kırılmaya izin veren durağanlık testleri uygulanmaktadır. Durağanlık analizlerinden elde edilen sonuçların ardından normal ve yapısal kırılmaya izin veren eşbütünleşme testleri ile nedensellik analizleri sonuçları yorumlanarak çalışma sonuçlandırılmıştır.

A. Veri Seti ve Model Açıklaması

Çalışmada, Türkiye ekonomisi üzerinden 1924- 2015 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Kurulan modelde serbest ticaret ile korumacı politikalar ilişkisini ele alan literatürle uyumlu bir şekilde bağımlı değişken olarak reel büyüme oranı (Y), bağımsız değişken olarak ise dış ticaret verileri kullanılmıştır. Modelde dış ticaret verileri olarak ise ihracattaki değişim oranı (X) ve ithalattaki değişim oranı (M) analize dahil edilmiştir. Ele alınan değişkenler Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden elde edilmiştir. Analizlerden kullanılan veriler ikincil kaynak olarak ifade edilebilirken, TÜİK gibi resmi kaynakların veri tabanından alınması güvenilirliğini arttırmaktadır. Söz konusu kurulan model şu şekildedir;

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_t + \beta_2 M_t + \varepsilon_t$$

Analizlerde öncelikli olarak serilerin birim kök içerip içermediğinin tespiti için durağanlık testlerinden Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips ve Perron (PP) birim kök testleri uygulanmıştır. Daha sonra, seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığı için yapısal kırılmaları dikkate alan Maki Eşbütünleşme Testi kullanılmıştır. Eşbütünleşme testlerinin ardından modele dahil edilen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespiti için regresyon analizi yerine literatürde daha sık kullanılan Granger Nedensellik ile Hacker - Hatemi-J Nedensellik testinden faydalanılmıştır. Analizlerin gerçekleştirilmesinde Gauss 10, EViews 9 ve Rats 8 ekonometri programları kullanılmıştır.

B. Analiz Sonuçları

Çalışmanın analiz kısmında öncelikle reel büyüme oranları ve dış ticaret verilerinin birim kök içerip içermediklerinin test edilmiştir. Birim kök testleri, sahte regresyon sorunundan kurtulmak için ekonometrik çalışmalarda yapılması gereken önemli bir adımdır. Granger ve Newbold (1974), çalışmalarında birim

kök içeren serilerle gerçekleştirilen regresyon analizlerinde ortaya çıkabilecek sahte regresyon sorunundan dolayı gerçek sonuçlara ulaşamayacağını belirtmişlerdir. Gujarati (1999), zaman serisi analizlerinde ortalaması ve varyansı zaman içinde değişmeyen ve iki dönem arasındaki kovaryansı bu kovaryansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı ise serilerin durağan olduğunu açıklamaktadır. Durağanlık sorunu çözülmeden gerçekleştirilen analizlerde eşbütünlük ilişkisinde ve değişkenler arasında anlamlı bir ekonomik ilişkinin varlığından bahsetmek yanlış sonuçlara yol açacaktır (Harris ve Sollis, 2003: 41). Çalışmada serilerin birim kök içerip içermediği Genişletilmiş Dickey-Fuller (1981) ve Philips-Perron (1988) testleri analiz edilmiştir.

Tablo 2. ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Düzyey	Değişkenler	ADF	PP	Sabit+Trend	Değişkenler	ADF	PP
Düzyey	Y	-6.94(1) [0.0000]*	-11.20(2) [0.0001]*	Sabit+Trend	Y	-6.94(1) [0.0000]*	-11.27(3) [0.0000]*
	X	-8.98(0) [0.0000]*	-8.98(2) [0.0000]*		X	-9.14(0) [0.0000]*	-9.14(0) [0.0000]*
	M	-8.08(1) [0.0000]*	-8.25(14) [0.0000]*		M	-8.13(1) [0.0000]*	-8.32(16) [0.0000]*

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler, ADF için Akaiké istatistik bilgi kriterine; PP için çekirdek (kernel) yöntemi "Barlettkernel" ve bant genişliği (bandwith) "Newey West bandwith" yöntemine göre uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir. Gecikme uzunluğunun sıfır olması durumunda Dickey-Fuller testini göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

*Atatürk
Üniversitesi*

Temel birim kök testlerinden olan ADF ve PP birim kök test sonuçları Tablo 2'de verilmiştir. Tablodaki sonuçlara göre hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde serilerin ADF ve PP test istatistik değerleri mutlak değerleri bakımından karşılaştırıldığında tablo kritik değerlerinden büyük olduğu, bu nedenle %1 anlamlılık düzeyinde değişkenlerin birim kök içermediği temel hipotez reddedilmektedir. Başka bir deyişle, değişkenler düzey değerlerinde birim köklü değildir.

Zaman serileri değişik dönemlerde, farklı deterministik trendler etrafında durağan olabilmektedir. Bu farklılıklar; sabit terimde ve/veya eğimde oluşan yapısal kırılmalarla kaynaklanabilmektedir. Söz konusu kırılmalar; savaş, doğal afetler, barış, politika değişiklikleri, terör olayları ve ekonomik krizler yol açabilmektedir. Bu yapısal kırılmaları dikkate almadan yapılan birim kök analizleri hatalı sonuçlar verebilmekte ve gerçekte durağan olan seriler yapılan

sınamalar sonucunda durağan olmadıkları gibi bir durum ortaya çıkabilmektedir (Yıldırım vd., 2013:83). Lee ve Strazicich (2003) çalışmasında iki yapısal kırılmanın varlığını araştıran birim kök testi geliştirmişlerdir. Model A, serilerin ortalamasında iki yapısal kırılmanın varlığını, Model C ise serilerin ortalaması ve trendinde iki yapısal kırılmanın varlığını araştırmaktadır. Elde edilen test istatistiğinin mutlak değeri kritik değerlerden büyük olması halinde yapısal kırılmalı birim kök temel hipotezi reddedilmekte, küçük olması durumunda ise reddedilmemektedir.

Tablo 5: Lee-Strazicich Test Sonuçları

Değişkenler	Model A			Model C		
	T-istatistiği	Birinci Kırılma	İkinci Kırılma	T-istatistiği	Birinci Kırılma	İkinci Kırılma
Y	-6.89(1)*	1934	1943	-9.53(8)*	1934	1941
X	-3.60(8)**	1938	1949	-6.35(1)**	1943	1985
M	-7.18(1)*	1937	1964	-9.09(1)*	1951	1957
Kritik Değerler	Model A Kritik Değerler			Model C Kritik Değerler		
	-4.07(%1)			-6.75 (%1)		
	-3.56(%5)			-6.10 (%5)		

Not: Parantez içerisinde verilen değerler gecikme uzunluklarını göstermektedir. *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Kritik değerler Lee and Strazicich 2003:1084 Tablo 2'den alınmıştır.

Yapısal kırılmaları dikkate alan Lee- Strazicich birim kök test sonuçları incelendiğinde ADF ve PP birim kök test sonuçlarını destekler nitelikte olduğu anlaşılmaktadır. Modele bağımlı değişken olarak dahil edilen Y (reel büyüme oranı) ile bağımsız değişken olarak dahil edilen X (ihracattaki değişim oranı) hem Model A'da hem de Model C'de %1 düzeyinde durağan çıkmıştır. Modele bağımsız değişken olarak dahil edilen M (ithalattaki değişim oranı) ise Model A ve Model C'de %5 düzeyinde durağan çıkmıştır. Kırılma yıllarının yaşandığı 1934-1937-1938-1943-1949-1951-1964 yılları incelendiğinde ise Türkiye'nin sosyo-ekonomik yapısında ve siyasi konjonktüründe önemli değişimlerin ve krizlerin yaşandığı anlaşılmaktadır.

Birim kök testlerinin ardından modele dahil edilen değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için Maki Eşbütünleşme testi gerçekleştirilmiştir. Eşbütünleşme analizleri aynı mertebede bütünsel zaman serileri arasındaki uzun dönemli ilişkiyi gösteren bir yöntemdir. Serilerin eşbütünleşme özellikleri, modelin tanımlama aşamasında amprik çalışmaların yapılmasını ve bazı ekonomik hipotezlerin test edilmesine yardımcı olmaktadır (Işık vd., 2004: 332). Çalışmanın birim kök test sonuçlarında, modele dahil edilen değişkenler aynı düzeyde durağan olduğu sonucuna ulaşıldığı için eşbütünleşme testleri gerçekleştirilmiştir.

Maki (2012), uyguladığı eşbütünleşme testinde ise analizde ne kadar yapısal kırılma olduğunu önsel olarak verilmesinden dolayı Gregory-Hansen ve Hatemi-J testlerini eleştirmekte ve yapısal kırılmanın içsel faktörlerden kaynaklandığını belirten eşbütünleşme testinin önermektedir (Zeren, vd., 2015: 27). Ayrıca, Maki Eşbütünleşme testininin gelişmekte olan ülkeler için daha anlamlı bir test olduğu söylenebilir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde siyasi ve ekonomik krizlerin çıkma olasılığı daha yüksek olup ani şok ve gelişmelerin istatistiksel kırılmalara sebep olabileceği düşünülmektedir (Beşel ve Yardımcıoğlu, 2014: 10).

Maki (2012) testinde, 4 tane model analiz edilmektedir. Bunlar;

Model 0: Sabit terimde kırılmayı kabul eden trendsiz model

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_1 K_{i,t} + \beta_{xt} + u_t$$

Model 1: Sabit terim ve eğimde kırılmayı kabul eden trendsiz model

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_1 K_{i,t} + \beta_{xt} + \sum_{i=1}^k \beta_{ixt} K_{i,t} + u_t$$

Model 2: Sabit terimde ve eğimde kırılmayı kabul eden trendli model

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_1 K_{i,t} + \gamma t + \beta_{xt} + \sum_{i=1}^k \beta_{ixt} K_{i,t} + u_t$$

Model 3: Sabit terimde, eğimde ve trendde kırılmayı kabul eden model

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_1 K_{i,t} + \gamma t + \sum_{i=1}^k \gamma_{it} K_{i,t} + \sum_{i=1}^k \beta_{ixt} K_{i,t} + u_t$$

Tablo 4. Maki Eşbütünleşme Testi Sonuçları

	En Fazla 1 Kırılmalı	En Fazla 2 Kırılmalı	En Fazla 3 Kırılmalı	En Fazla 4 Kırılmalı	En Fazla 5 Kırılmalı
Model 0	-3.85[-4.7] -1939	-3.85[-4.9] (1924;1939)	-3.85[-5.1] (1924;1939)	-3.85[-5.3] (1924;1939)	-4.47[-5.1] (1932;1939;1946; 1958;1968)
Model 1	-3.88[-5.1] -1939	-3.88[-5.2] (1924;1939)	-3.88[-5.4] (1924;1939)	-3.88[-5.5] (1924;1939)	-4.94[-5.7] (1933;1939;1946; 1955;1968)
Model 2	-4.05[-5.2] -1939	-5.9[-5.8]* (1934;1939)	-5.9[-6.2] (1934;1939)	-5.9[-6.5] (1934;1939)	-7.4[-6.9]* (1929;1934;1939; 1945;1958)
Model 3	-4.1[-5.8] -1945	-4.1[-6.4] -1945	-6.8[-6.8]* (1945;1974; 1980)	-6.8[-7.3] (1945;1974; 1980)	-6.8[-7.8] (1945;1974;1980)

Not: Köşeli parantez içindeki değerler Maki (2012) Tablo 3.2.'den alınmış, %10 anlamlılık düzeyine sahip kritik değerlerdir. *, %10 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşme ilişkisinin var olduğunu belirtmektedir. Parantez içindeki değerler, test yöntemi tarafından eşbütünleşme denkleminde belirlenen yapısal kırılma tarihleridir.

Ho: Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki yoktur.

H1: Değişkenler arasında k tane kırılma ile birlikte uzun dönemli bir ilişki vardır.

Tablo 4’de çoklu yapısal kırılmayı veren Maki Eşbütünleşme testi sonuçları görülmektedir. Model 0 ve Model 1’de değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı temel hipotez reddedilememektedir. Model 2’de değişkenler arasında en fazla 2 kırılmalı ve 5 kırılmalı ve Model 3’te ise en fazla 3 kırılmalı eşbütünleşme ilişkisinin olduğu alternatif hipotezi reddedilmemektedir. Bir başka ifadeyle, Model 2’de 1929; 1934; 1939; 1945 ve 1958 ile Model 3’te ise, 1945; 1974 ve 1980 yıllarındaki kırılmalar ile birlikte uzun dönemli bir ilişki vardır. Belirtilen kırılma tarihlerindeki gelişen sosyo-ekonomik etkiler aşağıdaki gibi yorumlanabilir:

1929 tarihinde ABD’ de New York borsasındaki çöküş ile başlayan ve bütün dünya ekonomisini etkileyen bunalım (buhran) Türkiye’de de etkisini Cumhuriyetin ilk yıllarında fazlasıyla hissettirmiştir. Türkiye’de ilk kez 1929 yılında gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmıştır. Bu tarifelerle yerli sanayinin kurulmasına ortam hazırlamak istenmiştir. Böylece uzun bir süre tamamen korumacı dış ticaret politikası ve müdahaleci bir dış ticaret rejimi uygulanmaya başlamıştır (Eren, 2006: 187).

1934- 1939 tarihleri arası dönem, krizin etkilerini azaltmaya çalışan ve devletçi politikalarla dış ticareti sıkı kontrol ve denetim altında tutan ithal ikameci politikaların uygulandığı yıllardır. Devletçilik uygulaması aşamasında dış ticaret alanında belirli düzenlemelere gidilmiştir. Dönemin dış ticaret politikasının başlıca hedefi ticaret açığından kaçınmadır. Bu hedefe ulaşabilmesi için dış ticaret büyük ölçüde ikili anlaşmalarla yürütülmüştür. Bu alandaki düzenlemeler 1934’te kurulan Dış Ticaret Ofisi aracılığıyla devam ettirilmiş, ayrıca 1936 yılı sonrası dış ticaret bütçeleri hazırlanması yoluna gidilmiştir. (Kepenek, 2016: 76).

1945’li yıllar, İkinci Dünya Savaşı’nın etkilerinin hissedildiği yıllar olup, Milli Korunma Kanunu ile birlikte dış ticaretin denetim altına alındığı, tüketim mallarına konulan kotalarla ithal ikameci politikaların etkinliğinin görüldüğü yıllardır. 1946 yılında İkinci Dünya Savaşı’nın uzun sürmesi ile askeri beklentilerin de bir nedeni olarak, dış ticaret hacmimiz giderek daralmıştır. 1946 yılında alınan istikrar önlemleri ile devalüasyona gidildiği gibi, ithalatta miktar ve kontenjan tespiti uygulamasına da son verilmiştir.

1950 yılında yürürlüğe giren dış ticarete liberasyon serbest ticaret sistemi sonucu ithalatta önemli artışlar yaşanmıştır. Ancak ihracat aynı artışı gösteremeyince döviz stokları iki yılda erimiştir. Buna bağlı olarak 1952 yılından itibaren dış ticarete liberasyona kısıtlamalar koruma önlemleri getirilmiştir. 1952 yılından sonra dış ticarete getirilen sınırlayıcı önlemler, yerli sanayi korumaktan ziyade, aşırı ithal talebini frenleyerek, kronikleşen dış ticaret açıklarını kapatmaya yönelik olmuştur.

1958 yılında daha önce de belirtildiği üzere İstikrar Tedbirleri programı yürürlüğe girmiştir. Çok partili sisteme geçilmesiyle beraber hızlı ekonomik büyüme ve sanayileşme uğruna hız kanan iç talep ve yetersiz iç tasarruf, yetersiz ve düzensiz dış kaynak, koordinasyonsuz yatırımlar, kamu açıklarına, parasal genişlemeye ve büyüyen dış açıklarına neden olmuştur.

1974 yılı, 1970'teki devalüasyonun ve 1973 petrol krizinin etkilerinin görüldüğü dönemdir. 1970 yılında, döviz çıkmazı ve ihracattaki tıkanıklık nedeniyle, yeni bir istikrar önlemleri paketi oluşturulmuştur. Bu önlemler paketi içinde gerçekleştirilen %40 oranındaki devalüasyondan dolayı üç yıl ihracat gelirlerinde ve işçi döviz girişinde önemli artışlar elde edilmiştir (Eren, 2006: 190). 1973 yılında Ortadoğu da etkisini gösteren Arap-İsrail savaşıyla ortaya çıkan, ilk petrol krizi dünya petrol güvenlik yapısını ve devlet- şirket- piyasa ilişkilerini etkilemiştir (Bayraç, 2005: 5).

24 Ocak 1980 kararları ile ihracata dayalı büyüme modeline geçiş ve serbest piyasa ekonomisinin benimsenerek yeni bir Türkiye'nin temelleri atılmıştır. 1930'lu yıllardan itibaren uygulanarak devam eden ithal sanayileşme politikasından ihracata dönük sanayileşme politikasına geçilmiştir. Serbest dış ticaret, sanayi malları ihracatına dayalı ihracat artışı 24 Ocak kararları ile başlamıştır. Bu tarih itibariyle serbest dış ticaret politikaları yaygınlaşmış, ekonominin genelinde rekabetçi sistemler uygulanmaya başlanmış ve yabancı sermaye teşvik politikaları geliştirilerek ekonominin etkinliği arttırılmıştır. Ayrıca faktör piyasalarındaki serbestleştirme politikaları ile de döviz piyasası ve faiz oranları gibi faktör fiyatlarının piyasa koşullarında belirlenmesi sağlanmıştır (Şahin, 2009: 191).

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin bulunması, nedensellik ilişkileri hakkında bilgi vermediği için Granger Nedensellik ile Hacker ve Hatemi Nedensellik testleri uygulanmıştır. Ekonometrik analizlerde en çok tercih edilen Granger nedensellik testi, regresyonda bağımsız değişkenin gecikmeli değerlerinin anlamlılıklarının test edilmesi esasına dayanır (Granger, 1969: 424-438). Hacker-Hatemi (2006) bootstrap nedensellik testinin temelinde ise Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testi dayanmaktadır. Fakat hataların normal dağılmama riskine rağmen bu testte bootstrap monte carlo simülasyonu elde edilmektedir.

Nedensellik testlerinin yapılabilmesi için gecikme uzunluklarının tespit edilmesi gerekmektedir.

Tablo 5. Gecikme Uzunluğunun Tespiti (X ile Y modeli için)

Gecikme	AIC	SC	HQ	LM İstatistiği	Olasılık Değeri
0	15.27228*	15.32858*	15.29496*	-	-
1	15.32022	15.48913	15.38827	6.825014	0.1454
2	15.31402	15.59554	15.42744	4.460970	0.3472
3	15.33278	15.7269	15.49156	6.201962	0.1846
4	15.4135	15.92023	15.61765	1.147943	0.8866

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılığı ve otokorelasyon sorununun olduğunu belirten temel hipotezin reddedildiğini ifade etmektedir.

Tablo 6. Gecikme Uzunluğunun Tespiti (M ile Y modeli için)

Gecikme	AIC	SC	HQ	LM İstatistiği	Olasılık Değeri
0	16.07801	16.13431*	16.10069*	-	-
1	16.12110	16.29001	16.18915	3.497627	0.4782
2	16.04665*	16.32816	16.16006	2.538639	0.6377
3	16.12373	16.51785	16.28251	1.011645	0.9080
4	16.13565	16.64238	16.33980	2.710293	0.6074

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılığı ve otokorelasyon sorununun olduğunu belirten temel hipotezin reddedildiğini ifade etmektedir.

Bu çalışmada maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak ele alınmış ve Akaike bilgi kriterine göre gecikme sayısı Tablo 5’de ki model için 1, Tablo 6’da ki model için ise 2 olarak belirlenmiştir. Ardından otokorelasyon sorunu olup olmadığını araştırmak için LM testi yapılmıştır. Yapılan test sonucuna göre her iki model için otokorelasyon sorununa rastlanmamıştır. Gecikme sayısı belirlendikten sonra Granger nedensellik testi yaklaşımıyla değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin sınanmasına geçilmiştir.

Tablo 7. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	Optimal Gecikme Uzunluğu	Ki-Kare
$Y \nrightarrow X$	1	1.69 (0.1927)
$X \nrightarrow Y$	1	0.21 (0.6432)
$Y \nrightarrow M$	2	6.54 (0.0380)**
$M \nrightarrow Y$	2	2.17 (0.3368)

Not: **, * ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisini göstermektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir

Tablo 7’deki Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, ihracat ile milli gelir arasında nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Milli gelirden ithalata doğru %5 anlamlılık düzeyinde tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Hacker ve Hatemi-J Nedensellik testi ise, y_{1t} ve y_{2t} gibi iki bütünleşik seri arasındaki nedenselliği test etmektedir. İlgili nedensellik ilişkisine dönük modeller şu şekilde özetlenebilir (Yılancı, 2014: 59-60).

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{10} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}$$
$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{20} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}$$

Modeldeki y_{10} ve y_{20} başlangıç değerlerini göstermektedir. Bu modeller altında y_{1t} ve y_{2t} eşitlikleri düzenlenerek şu şekilde ifade gösterilebilir;

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{10} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+$$
$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{20} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} - \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-$$

Tablo 8. *Hacker ve Hatemi- J Nedensellik Testi Sonuçları (2006)*

	Test İstatistiği	Kritik Değerler		
		1%	5%	10%
$Y \nRightarrow X$	1.697	6.939	3.896	2.702
$X \nRightarrow Y$	0.215	7.286	3.961	2.727
$Y \nRightarrow M$	6.543**	9.616	6.179	4.643
$M \nRightarrow Y$	2.177	9.768	6.108	4.697

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde birinci değişkenden, ikincisine doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. Kritik değerler, bootstrap kullanılarak 10000 yineleme ile elde edilmiştir.

Tablo 8’de ki Hacker ve Hatemi-J nedensellik sonuçlarına göre, ihracat ile milli gelir arasında nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Milli gelirden ithalata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Bu sonuç, Granger nedensellik testi sonuçları ile paralellik göstermektedir.

V. Sonuç

Çalışmanın amacı, ekonomide serbest ticaret ile korumacı politikaları irdeleyerek hangisinin daha etkin olduğunu araştırmaktır. Söz konusu araştırma, Türkiye ekonomisi için yapılmış olup, 1924-2015 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılarak analiz edilmiştir. İki politika arasındaki ilişkinin belirleyicileri olarak, literatürle uyumlu bir şekilde bağımsız değişkenleri

temsilen ithalat ve ihracat verileri ile bağımlı değişkeni gösteren ekonomik büyüme değişkenleri kullanılmıştır. Kurulan modelde değişkenlerin durağanlık analizleri ADF ve PP testleriyle gerçekleştirilmiş, serilerin düzey değerlerinde birim kök içermedikleri sonucu elde edilmiştir. Ardından değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını tespit etmek için yapısal kırılmaları dikkate alan Maki eşbütünleşme testleri uygulanmıştır. Maki eşbütünleşme testi sonuçlarına göre, Model 2 ve Model 3'te yapısal kırılmalarla birlikte değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu bulgusunu vermiştir. Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin bulunması, nedensellik ilişkilerinin yönü hakkında bilgi vermediği için Granger Nedensellik ile Hacker ve Hatemi Nedensellik testleri aracılığıyla analiz edilmiştir. Bahsi geçen her iki nedensellik testi sonuçları, ekonomik büyümeden ithalata doğru bir tek yönlü nedenselliğin olduğu sonucunu vermiş olup, nihayetinde birbirleriyle uyumlu bulgulara ulaşılması, elde edilen sonucun güvenilirliğini artırmaktadır.

Çalışmanın amacına yönelik olarak yapılan Maki eşbütünleşme testi sonuçlarına göre elde edilen yapısal kırılma tarihlerinin Türkiye ekonomisinde önemli yerleri bulunmaktadır. Söz konusu tarihlerde, Türkiye'nin büyümesine, uluslararası piyasalarda rekabet edebilmesine ve toplumu oluşturan bireylerin yaşam standartlarının artırılmasına yönelik olarak, reform niteliğinde olan politikaların kararı alınmış ve uygulanmıştır. İkinci Dünya Savaşı'na kadar olan dönemde 1929 krizinden sonra ekonomide korumacı politikaların uygulandığı bir dönem olsa da savaş sonrası yıpranan ekonomilerin tekrar toparlanabilmesi için yapısal dönüşümlerin yapılması elzem görülmüştür. Bu dönüşümler çerçevesinde liberal politikalar uygulamaya başlanmıştır. Bu politikalarla ülkeler arasındaki ticareti engelleyecek uygulamalar kaldırılmıştır. Küreselleşme sürecinin etkisiyle serbest dış ticaret ve piyasa ekonomisi benimsenmiştir. Uluslararasılaştırma süreci, krizlerin bulaşma etkisini fazlaca hissettirse de ekonomik büyümeye katkı sağlamıştır. Ülkeler arasında entegrasyon süreciyle bağımlılık söz konusu olmuştur. Türkiye ekonomisi de özellikle enerji ürünleri başta olmak üzere teknoloji yoğun mallarda dışa bağımlı hale gelmiştir. Hemen bütün sektörlerde kullanılan aramalı ya da hammadde ürünleri dış ülkelerden temin edilmekte, mamul mal haline getirilip ihraç edilmektedir. Dolayısıyla, ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır ki zaten Türkiye'de 24 Ocak kararlarıyla ihracata dayalı büyüme stratejisinin benimsediği bu reformun, günümüzde halen etkisini göstermektedir.

Bu çalışmanın diğer çalışmalardan farkı, analizde kullanılan verilerin farklı döneme ait olması, kullanılan tekniklerin daha önce kullanılmamış olması, ele alınan değişkenlerin çalışmanın amacına yönelik olarak farklı nedenlerle kullanılması olarak gösterilebilir. Ayrıca, literatürdeki çalışmaların birçoğu dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırırken, bu çalışmada uygulanan korumacı politikalarla serbest dış ticaret politikalarının etkinliğini tespit etmeye çalışmasıdır. Bu sayede, farklı bir bakış açısıyla hazırlanmış olan bu çalışmanın, literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Kaynaklar

- Acaravcı, A. , Kargı, G. (2015), “Türkiye’de İhracatın Çeşitlendirilmesi Ve Ekonomik Büyüme”, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1(1), ss.1-16.
- Ağayev, S. (2011), “İhracat Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 12 Geçiş Ekonomisi Örneğinde Panel Eşleşme Ve Panel Nedensellik Analizleri”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 11(2), ss.241-254.
- Akyıldız, H. (1997), “Reel Boyutlarıyla Türkiye Ekonomisinde Kriz Süreçlerinin Ortaya Çıkış Mekanizmaları”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), ss.9-27.
- Akyıldız, H. , Eroğlu. Ö. (2004), “Türkiye Cumhuriyeti Dönemi Uygulanan İktisat Politikaları”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), ss.43-62.
- Alaoui, A. E. (2015), “Casualty And Cointegration Between Export, Import And Economic Growth: Evidence From Morocco”, *Journal of World Economic Research*, 3(4), ss.83-91.
- Alpay, Y. , Alkin, E. (2017), **Olaylarla Türkiye Ekonomisi**, Hümanist Kitap Yayıncılık, İstanbul.
- Bayraç, H. N. (2005),”Uluslararası Petrol Piyasasının Ekonomik Analizi”, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 42, ss.1-24.
- Beşel, F. , Yardımcıoğlu, F. (2014), “Türkiye’de 1980- 2012 Dönemi Eğitim Sağlık İlişkisi: Maki Eş Bütünleşme Analizi”, *International Conference on New Horizons in Education*. Paris-Fransa, ss. 1- 15.
- Dickey, D. A. , Fuller, W. A. (1981), “Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series With A Unit Root”, *Econometrica*, 49(4), ss.1057-1072.
- Dornbusch, R. (1992), “The Case For Trade Liberalization In Developing Countries”, *Journal of Economic Perspectives*, 6(1), ss.69-85.
- Ekonomi Bakanlığı. (2017), Yürürlükte Bulunan STA’lar, <https://www.ekonomi.gov.tr>, (14.01.2018).
- Erdil, S. (1992), “Pazarlamada Uluslararasılaşma Süreci Ve Türk İşletmelerinde Uluslararasılaşma Eğilimi”, (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Eren, A. (2006), **Türkiye Ekonomisi**, Ekin Yayınları, Bursa.
- Ertürk, N. (2017), “Ticaret Savaşları Ve Dünya Ekonomisine Etkileri”, *Fiscaoeconomia*, 1(2), ss.88-112.
- Fojtkova, L. (2014), “Performance And Growth Of The Eurozone Export Enterprise And The Competitive Environment”, *2014 Conference, Economic Commission for Europe, Czech Republic: Elsevier Science Direct*, pp. 154-163.
- Granger, C. W. J. (1969), “Investigating Causal Relations By Econometric Models And Cross-Spectral Methods”, *Econometrica*, 37, ss.424-438.

- Granger, C.W.J., Newbold, P. (1974), “Spurious Regressions In Econometrics”, *Journal of Econometrics*, 2 (2), ss.111-120.
- Gregory, A.W. , Hansen, B. E. (1996), “Residual-Based Tests For Cointegration İn Models With Regime Shifts”, *Journal of Econometrics*, 70(1), ss. 99–12.
- Gries, T. , Redlin, M. (2012), “Trade Openness And Economic Growth: A Panel Causality Analysis”, *In International Conference of RCI and Krishna Institute of Engineering and Tecnology*, India: Apea Riview, pp. 16-18.
- Gujarati, D.N (1999), **Temel Ekonometri**. Ü. Şenesen ve G.G. Şenesen (çev.), Literatür Yayınları, İstanbul.
- Gültekin, R. , Üyümez, M. E. (2015), “Türkiye ile Rusya Federasyonu Serbest Ticaret Anlaşmasının İki Ülke Ticaretine Olası Etkileri Ve Vergisel Yansımaları”, *International Conference on Eurasian Economies*, Rusya, pp.406-415.
- Hacker, R.S. , Hatemi-j, A. (2006), “Testing For Causality Between İntegrated Variables Using Asymptotic And Bootstrap Distributions: Theory And Application”, *Applied: Economics*, 38(13), ss.1489-1500.
- Harris, R. , Sollis, R. (2003), **Applied Time Series Modelling and Forecasting**. John Wiley&SonsLtd. England.
- Hatemi-J, A.(2008), “Tests For Cointegration With Two Unknown Regime Shifts With An Application To Financial Market İntegration”, *Empirical Economics*, 35(3), ss.497-505.
- Hur, J. , Park, C. (2011), “Do Free Trade Agreements Increase Economic Growth Of The Member Countries?”, *Journal of World Development*, 40(7), ss.1283-1294.
- Işık, N. Acar,M. , Işık, H.B. (2004), “Enflasyon Ve Döviz Kuru İlişkisi: Bir Eşbütünleşme Analizi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), ss.325-340.
- Karaca, N. (2003), “GATT’tan Dünya Ticaret Örgütü’ne”, *Maliye Dergisi*, 143, ss.84-99.
- Kaymakçı, O., Avcı, N. , Şen, R. (2007), **Uluslararası Ticarete Giriş**, Nobel Yayınları, Ankara.
- Kepenek, Y. (2016), **Türkiye Ekonomisi**, 29. Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Lee, J. and Strazicich, M. C. (2003), “Minimum Lagrange Multiplier UnitRoot Test with Two Structural Breaks”, *The Review of Economics and Statistics*, 85, 1082-1089.
- Maki, D.(2012), “ Tests For Cointegration Allowing For An Unknown Number Of Breaks”, *Economic Modelling*, 29 (5), ss.2011- 2015.
- Özcan, B. , Özçelebi, O. (2013), “İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi Türkiye İçin Geçerli Mi?”, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), ss.1-14.
- Phillips, P. C.B. , Perron, P. (1988), “Testing For A Unit Root İn Time Series Regression”, *Biometrika*, 75(2), ss.335-346.

Ekonomik Büyüme ile Dış Ticaret Politikaları Arasındaki İlişki: Yapısal Kırılmalı Testlerle Ekonometrik Bir Analiz

- Ramos, F. F. R. (2001), "Export, Imports And Economic Growth In Portugal: Evidence From Causality And Cointegration Analysis", *University of Porto, Faculty of Economics Review*, 18(4), ss.613-623.
- Şahin, H. (2009), **Türkiye Ekonomisi**, 10. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Toda, H.Y. , Yamamoto, T. (1995), "Statistical Inference In Vector Autoregressions With Possibly Integrated Processes", *Journal of Econometrics*, 66(2), ss.225-250.
- Tuncer, S. (1994), "Korumacılık Teori Ve Uygulama", *Maliye Araştırma Merkezi Dergisi*, 10(36), ss.237-267.
- Yapraklı, S. (2007), "Ticari Ve Finansal Dışa Açıklık İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Uygulama", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 5(1), ss.67-89.
- Yıllancı, V. (2014). Zaman Serileri Analizi Sakarya Ekonometri Semineri-2014 Ders Notları. Sakarya.
- Yıldırım, K., Mercan, M. ve Kostakoğlu, S. F. (2013), "Satın Alma Gücü Paritesinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(3), 75-95.
- Yılmaz, M. (2010), "Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Deneme", *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), ss.241-260.
- Yüksel, S. , Zengin. S. (2016), "Causality Relationship Between Import, Export And Growth Rate In Developing Countries, *International Journal of Commerce and Finance*, 2(1), ss.147-156.
- Zeren, A. Ö., Konuk, F., Zeren, F. (2015), "Ülke Borsaları Arasında Portföy Çeşitlendirmesi: Türkiye İle Beş OECD Ülkesi Arasındaki İlişkinin Analizi", *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(2), ss.22-33.

*Atatürk
Üniversitesi*

Kişi Örgüt Uyumunun İş Performansı Üzerine Etkisi: Mutluluğun Aracılık Rolü

*Mihriban CİNDİLOĞLU DEMİRER**

Alınış Tarihi: 06 Kasım 2018

Kabul Tarihi: 02 Ocak 2019

Öz: Çalışmanın amacı, kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerindeki etkisini ve mutluluğun bu iki değişken arasında aracılık rolünü belirlemektir. Araştırmanın örneklemini, Hitit Üniversitesi'nde görev yapan toplam 193 idari personel oluşturmaktadır. Analizler sonucunda, kişi-örgüt uyumunun iş performansı ve mutluluk ile anlamlı ve pozitif bir etkileşim içinde olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda iş performansı ile mutluluk arasında anlamlı ve pozitif bir etkileşim olduğu tespit edilmiştir. Mutluluğun kişi-örgüt uyumu ve iş performansı arasındaki etkileşim üzerinde aracılık etkisinin olup olmadığını belirlemek amacıyla, yapısal eşitlik modeli ile analiz yapılmıştır. Bu analiz sonucunda mutluluğun kişi-örgüt uyumu ve iş performansı arasında kısmi aracılık rolü üstlendiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kişi-Örgüt Uyum, İş Performansı, Mutluluk, Yapısal Eşitlik Modellemesi

Effects of Person-Organization on Job Performance: Mediating Role of Happiness

Abstract: The purpose of study is to determine the effect of person-organization fit on job performance and to investigate whether happiness plays a mediating role between these two variables. The sample of this research consisted of 193 administrative personnel of Hitit University. As a result of the analysis, it is found that person-organization fit has a positive interaction with happiness and job satisfaction, also happiness has a positive interaction with job satisfaction. The results of structural equation modeling analysis, it is determined that happiness plays a partial mediating role on the interaction between person-organization fit and job satisfaction.

Keywords: Person-Organization Fit, Job Performance, Happiness, Structural Equation Modeling

I. Giriş

Kişi-örgüt uyumu Lewin'in insan davranışının, kişi ve çevresinin bir işlevi olarak ifade etmesi üzerine önem kazanmış bir kavramdır (Yahyagil, 2005: 137). Kişi-örgüt uyumu en temel tanımı ile kişi ile örgütün bağdaşabilmesi ya da uygunluğu şeklinde tanımlanmaktadır (Aktaş, 2007:832). Kişi-örgüt uyumu çalışanın amaçları, değerleri, tutum ve kişilik olmak üzere birtakım temel özellikleri ile örgütün iklimi, kültürü, değerleri, amaçları ve normları gibi temel özellikleri arasındaki benzerlik şeklinde ifade edilmektedir (Chatman, 1989: 339). İş performansı, bir örgütte çalışan işgören tarafından kontrol edilen ayrıca örgütün hedefine(lerine) varmasına katkı sağlayan her türlü davranış ve eylemler olarak tanımlanmaktadır (Beğenirbaş ve Turgut, 2014: 137). Mutluluk kavramı alanyazında "öznel iyi olma" olarak ifade edilmektedir (Diener, 1994: 108). Mutluluk temel olarak bir kişinin ya da

*Atatürk
Üniversitesi*

283
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

* Dr. Öğr. Üyesi, Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü

bireyin yaşamı ile ilgili olumlu duygu ve düşüncelerinin üstünlüğü olarak tanımlanmaktadır (Myers ve Diener, 1995). Sonuç olarak, kişi-örgüt uyumu, iş performansı ve mutluluk kavramları iş hayatı içerisinde örgütlerde işgören için önem arz ettiği düşünülen değerli konulardır. Kendine özgü kültürel değerleri, normları, tutumları, olaylara bakış açıları olan örgütlerin bu bakımdan işgörenler ile benzerlik göstermesi önemlidir. Bu benzerlik işgörenlerde mutluluk duygusunu artırabileceği gibi, örgütün amaçlarını işgörenlerin amaçları haline getirebilir. Bunun sonucunda örgüt, işgöreninden iyi bir performans sağlayacak ve insan kaynağından en üst seviyede yararlanabilecektir.

Bu çalışmanın amacı, kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerine etkisinde, mutluluk kavramının aracı rolünün belirlenmesidir. Belirlenen amaç çerçevesinde ilk olarak kişi-örgüt uyumu, iş performansı ve mutluluk kavramları teorik olarak ele alınmıştır. Daha sonra kuramsal çerçeveden destek alınarak hipotezler kurulmuştur. Kurulan hipotezlerin ardından kişi-örgüt uyumunun iş performansı ve mutluluk kavramları ile arasındaki ilişki incelenmiştir. Son olarak kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerindeki etkisi belirlenmiş ve belirlenen etkide mutluluk kavramının aracı rolü üstlenip üstlenmediği tespit edilmiştir. Elde edilen bulguların örgütlerde işgörenlerin, iş performansı üzerinde kişi-örgüt uyumunun ve mutluluk kavramının önemini görmeye yönelik faydalı sonuçlar üreteceği düşünülmektedir.

II. Kuramsal Çerçeve

A. Kişi-Örgüt Uyumu

Kişi-örgüt uyumu, kişi çevre uyumu içerisinde yer alan örgütsel davranış araştırmaları içinde önem arz eden bir uyum türüdür (Bretz ve Judge, 1994: 33). Kişi çevre uyumu kapsamında beş farklı uyum türünden bahsetmek mümkündür. Bunlar, kişi-meslek uyumu, kişi-grup uyumu, kişi-kişi uyumu, kişi-iş uyumu ve kişi örgüt uyumu olarak ifade edilmektedir (Gürbüz, 2014: 177). Kişi-meslek uyumu, kişinin sahip olduğu mesleği ile uyumu; kişi-grup uyumu kişi ile görev yaptığı grup arasındaki uyum; kişi-kişi uyumunda ise kişi ile bağlı olduğu yönetici arasındaki uyum ifade edilmektedir (Gürbüz, 2014: 177). Bu çalışmada kişi-çevre uyumu çatısı altında yer alan uyum türlerinden kişi-örgüt uyumu kavramı araştırmaya konu edilmiştir.

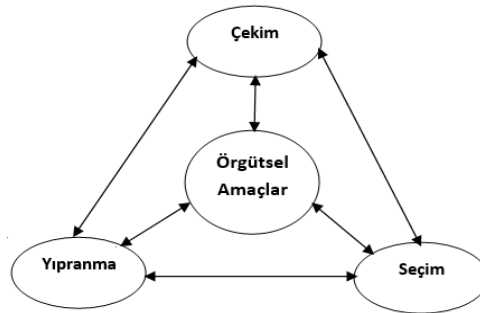
Kişi-örgüt uyumu, kişi-iş uyumu anlamına gelmemektedir. Lauver ve Kristof-Brown (2001: 454) yaptıkları çalışma da bu konuya açıklık getirmişlerdir. Kişi-iş uyumu çalışanların bilgi ve becerileri ile işin gereksinimleri arasındaki ilişki olarak ifade edilirken, kişi-örgüt uyumu çalışanların ve örgütün değerleri arasındaki uyumu ifade etmektedir.

Kişi-örgüt uyumu çalışanların kişilik özelliklerinin, inançlarının, kültürel özelliklerinin, değerlerinin, stratejik ihtiyaçlarının, normlarının örgütün değerleri ile uyumu olarak tanımlanmaktadır (Netemeyer vd., 1997: 88). Chatman (1989)'a göre kişi-örgüt uyumu çalışanların ve örgütlerin amaç, norm

ve değerlerinin uyumudur (s: 339). Tanımlardan yola çıkarak kişi-örgüt uyumunun dört farklı şekilde ortaya çıkabileceği ifade edilebilir. Birincisi, çalışanın örgüt içerisinde iş tanımı dahilinde yapacağı işi için olması gereken bilgi düzeyi, iş gereklilikleri ile yetenek ve kabiliyet arasındaki uyumun elde edilmesidir. İkincisi, örgütün temel olarak yapısal sistemleri ve çalışanların gereksinimleri arasındaki uyumun elde edilmesidir. Üçüncüsü, örgütün değerleri ve kültürü ile çalışanın değer ve kültürü arasındaki uyumun sağlanabilmesi şeklinde ifade edilmektedir. Dördüncüsü ise, çalışanların karakteri ya da kişiliği ve örgütün karakteri ya da kişiliği bir başka ifade ile kurumun iklimi arasındaki uyumun sağlanmasıdır (Polatçı ve Cindiloğlu, 2013: 302; Bretz ve Judge, 1992: 19).

Tom (1971: 573) çalışmasında, bireylerin iş tercihlerinde kişinin kendisi için yapacağı tanımlama ile örgüt için yapacağı tanımlama arasında bireylerin uyumlu olması gerektiği, ancak bu şekilde başarıya ulaşabileceklerine yönelik yapmış olduğu çalışmada kişi-örgüt uyumunun önemini ortaya koymaktadır.

Kişi-örgüt uyumunu açıklamak üzere Schneider Benjamin'inin de (1987) ASA (attraction-çekim, selection-seçim, attrition-yıpranma) teorik çerçevesinden yararlandığı görülmektedir (Schneider, 1987: 440). Schneider Susan'a göre (1988), kişi ve çevresi birbirinin ayrılmaz bütünüdür, nitekim çevreyi oluşturan da kişilerin kendileridir. Kişiler çalıştıkları örgütlerde tesadüf olarak bulunmazlar. Kişiler kendi kültürleri, değerleri, tutumları, fikirleri gibi kendileri ile müşterek özelliklere sahip olduğunu algıladıkları veya düşündükleri örgütlerin çekimine kapılırlar. Öte yandan örgüt kişinin kendi ile benzeri özellikler gösterdiğini fark ediyor veya inanıyorsa o kişiyi seçmektedir (Cooman vd., 2009: 103; Ostroff ve Rothausen, 1997: 174; Cable ve Judge, 1996: 295; Lievens, vd., 2001:31). Son olarak yıpranma, çekimin tersi olarak ifade edilmektedir. Çevreye uyum sağlamayan ya da sağlayamayan bireyler o çevreyi terk etme eğilimi içerisinde olacaktır (Schneider, 1987: 442). Ortamdan ayrılmayan bireyler ise o çevre ile savaşıma eğilimi içerisinde olacaklardır bu durum yıpranma ile sonuçlanabilir (Schneider, 1987: 446). ASA Modeli şekil 1'de verilmektedir.



Şekil 1: ASA Modeli

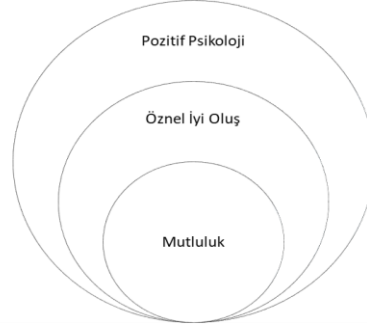
Kaynak: B. Schneider, 1983, Akt: Schneider, 1987: 445.

Bayramlık ve arkadaşları (2015) yaptıkları çalışmada, kişi-örgüt uyumu ile iş tatmini arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Yasım ve Aksay (2016)'ın yaptıkları çalışmada, işe alım aşamasında kişi-örgüt uyumu yüksek çalışanların tercih edilmesi, devamında ise amire güven düzeyinin yükseltilmesi örgütün başarısı için dikkate alınması gereken unsurlar olduğunu tespit etmişlerdir. Behram ve Dinç (2014) kişi-örgüt uyumunun örgüt içerisinde yaşanan çatışmaları azalttığı ve işten ayrılma niyetini negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Polatçı ve Cindiloğlu (2013) ve Khaola ve Sebotsa (2015) yaptıkları çalışmada, kişi-örgüt uyumunun örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel bağlılık ile anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Waszkowska ve arkadaşları (2017) yaptıkları çalışmada kişi-örgüt uyumu ve ödüllerin stres ile anlamlı ve negatif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Kişi-örgüt uyumunun iş performansı (Kılıç, 2010: 31), iş yerinde mutluluk (Sasua ve Porto, 2015), örgütsel bağlılık (Fan, 2018: 1002; Meyer vd., 2010: 460), iş tatmini (Bayramlık, 2015: 17; Cable ve Judge, 1994: 321), örgütsel vatandaşlık davranışı (Polatçı ve Cindiloğlu, 2013; Zhao, 2009: 342) üzerinde olumlu etkilerinin olduğu da görülmektedir.

B. Kişi-Örgüt Uyumu ve Mutluluk İlişkisi

Örgütsel davranış araştırmalarında önemli yeri olan psikoloji bilimi, insanların ruhsal sorunlarına çözüm arama amacı gütmektedir. Pozitif psikoloji onların olumlu taraflarına odaklanarak onları geliştirmeyi amaçlamaktadır (Seligman, 1998). Martin Seligman (1998) tarafından ortaya çıkartılmış olan pozitif psikoloji kavramı, kişilerin olumsuz duygularının iyileştirilmesi üzerine değil onların mutluluğunun, kendilerini iyi hissettiren olumlu kişisel deneyimlerinin ve kişisel gelişimlerinin sağlanması gibi pozitif konular üzerine vurgu yapmaktadır (Seligman, 1998: 15). Öznel iyi oluş kavramının pozitif psikoloji ile önem kazanmış kavramlardan biri olduğu söylenebilir.

Öznel iyi oluş kavramı, mutluluk ve yaşam tatmini ile ilişkili kavramlardır. Bu nedenle pozitif psikoloji kavramı içerisinde kullanılmaktadır. Öznel iyi oluş olumlu duyguların çokluğu, olumsuz duyguların azlığı ve yaşam tatmini olarak tanımlanmaktadır (Diener, vd., 1997: 25; Polatçı, 2011: 18). Öznel iyi oluş kavramı konuşma dilinde mutluluk olarak da ifade edilmektedir (Diener, 2000: 34). Oysaki mutluluk "Öznel İyi Oluş" kavramı altında yer almaktadır (Argyle ve Martin, 1989: 190).



Şekil 2: Pozitif Psikoloji, Öznel İyi Oluş, Mutluluk Kapsamı
Kaynak: Kavramsal Gelişimlerden Uyarlanmıştır

Bu çalışmada ele alınan değişken öznel iyi olmanın bir boyutu olan mutluluk kavramıdır. Csikszentmihalyi (1999: 821) mutluluğu, yaşamın temel amacı olarak tanımlamaktadır. Kişilerin örgütlerinde mutlu olmaları için bazı etkenlerin olması gerekmektedir. Zira mutluluğun temelinde duygusal haz ve bilişsel amaçların gerçekleştirilmesi yatmaktadır (Çalışkan, 2010: 133).

Mutluluk üzerine yapılan çalışmalarda, mutluluğu etkileyen değişkenlerin neler olabileceği üzerine yapılmış çalışmalardır. Andrew (2011) liderliğin, duygusal zekanın, görev süresinin, örgütsel pozisyonun, sektörün, işin doğasının mutluluğu etkileyen faktörler olabileceğine araştırmasında yer vermiştir. Štreimikienė ve Grundey (2009) araştırmalarında işteki motivasyonun mutluluk üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu çalışmada belirtmiştir. Park ve arkadaşları (2011) çalışmalarında öznel iyi olma (subjective well-being) ile kişi-örgüt uyumu ve kişi-iş uyumu arasındaki ilişkiyi incelemişler. Wright ve Cropanzano (2000) iş performansının belirleyicileri olarak psikolojik iyi oluş ve iş tatmini ilişkisini araştırmışlardır. Araştırma sonucuna göre, psikolojik iyi oluş iş performansı ve iş tatmini ile ilişkili bir değişkendir, buna göre mutlu işgören daha yüksek performans sergilemektedir, ayrıca psikolojik iyi oluş iş tatmininde daha fazla iş performansını arttırmaktadır sonucuna ulaşmışlardır. Sousa ve Porto'da (2015) yaptıkları araştırmada örgütsel değerlerin ve kişi-örgüt uyumunun mutluluğu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Kişi-örgüt uyumu ve mutluluk kavramları farklı değişkenler ile incelenmiş ve alanyazında yerini almıştır. Kişi-örgüt uyumu üzerine yapılan araştırmalarda elde edilen sonuçlar incelendiğinde pozitif değişkenler ile arasında olumlu bir ilişki içinde olduğu söylenebilir. Bu alanyazın doğrultusunda kurulan hipotez aşağıda belirtilmiştir:

H1: Kişi-örgüt uyumu mutluluğu pozitif yönde etkilemektedir.

C. Kişi-Örgüt Uyumu ve İş Performansı İlişkisi

Performans, belirlenen koşullara göre çalışanın davranış biçimi veya bir işin yerine getirilme düzeyidir (Bingöl, 2013: 367). Performans örgütlerin ve çalışanların etkili ve verimli çalışmasının bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir. İş performansı ise, örgütlerin sürekli olarak geliştirilmesi

ve yönlendirilmesi gereken örgütsel davranış araştırmalarında önemli bir değişken olarak incelenmektedir (Lu, vd. 2015: 287; Begenirbaş ve Turgut, 2014: 137).

Ivancevich and Matteson (1996)'a göre iş performansı, bir işi gerçekleştirebilme kapasitesi, gerçekleştirilmesi için oluşturulan fırsat ve gerçekleştirme isteğinden oluşan bir bütündür. İş performansı çalışanların aldıkları ücrete karşılık göstermiş oldukları çaba olarak ifade edilmektedir (Turunç ve Çelik, 2010b: 165). İş performansı, çalışanların örgütsel hedeflere yönelik katkılarının bir etkinliği olarak da tanımlanabilir (Motowidlo, 2003; Menges, vd., 2017: 698). İş performansı, bir çalışanın kendi işini ne kadar iyi yaptığı ve çoğu zaman bir çalışanın kendisine atanan görevlerini yerine getirmesinin dışında bir değerlendirmesidir (Sykes ve Venkatesh: 2017: 919). İş karakterleri (Fried ve Ferris 1987), sosyal ağlar (Sparrowe vd., 2001; Mehra vd., 2001; Cross ve Cummings 2004), kişilik özellikleri (Tett ve Burnett 2003) iş performansını açıklama ve tahmin etmede kullanılan farklı yöntemler olarak değerlendirilmektedir.

Örgütlerin sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı gibi üstünlük elde edebilmeleri için örgütsel hedeflerine ulaşmaları gerekmektedir. Örgütlerin bu süreçte yüksek performans gösteren çalışanlara ihtiyaçları vardır. İş performansı örgütler için önemli olduğu kadar çalışanlar içinde önem arz etmektedir. Çalışanın kendisinden beklenenleri gerektiği gibi yerine getirmek, başarılı olmak, çalışan için bir özgüven, mutluluk ve tatmin kaynağı olduğu gibi; iş performansı, daha iyi bir kariyer, daha yüksek gelir ve sosyal itibar gibi kişisel sonuçların da temel öncülü olduğu söylenebilir (Çalışkan, 2018: 108). Alanyazında iş performansı üzerine yapılmış çalışmaları görmek mümkündür. Wu ve arkadaşları (2017) kamu ve özel sektör üzerinde yaptıkları araştırmada, çalışan sağlığının iş performansı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Duygusal zekanın, iş tatmininin, örgütsel bağlılığın (Latif, vd., 2017), etik liderliğin (Shafique, vd., 2018) iş performansı üzerine etkini inceleyen çalışmalara rastlamak mümkündür. Kılıç ve Yener (2015) bankacılık sektöründe yapmış oldukları araştırmada, birey-örgüt uyumunun çalışanların iş performansı üzerinde pozitif yönde bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Kişi örgüt uyumunun iş performansı üzerine ilişkisi veya etkisi inceleyen çok az çalışmaya rastlanmıştır. Bu alanyazın doğrultusunda kurulan hipotez aşağıda belirtilmiştir:

H2: Kişi-örgüt uyumu iş performansını pozitif yönde etkilemektedir.

Kişi-Örgüt Uyumunun İş Performansı Üzerindeki Etkisinde Mutluluğun Aracılık Rolü

Kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerindeki etkisinde mutluluk değişkeninin aracılık etkisi üzerine değinmeden önce, mutluluğun hangi değişkenlerden etkilendiği, hangi değişkenleri etkilediği ve bu değişkenler arasında iş performansının olup olmadığını incelemekte yarar görülmüştür.

Çalışkan (2010) mutluluk değişkenini etkileyen faktörleri *kişisel* (yeniliğe açıklık, iyimserlik, duygusal kontrol, sosyal girişkenlik, eleştirel düşünme, benlik kaygısı, iç kaynaklı güdüleme, empati, özgüven, elseverlik, özyeterlilik); *çevresel* (teknoloji, kültür) ve *sosyal* (Sosyal destek) olarak sıralamıştır.

Mutluluğun etkilediği değişkenlere baktığımızda, Kırık ve Sönmez (2017) yapmış oldukları araştırmada mutlu olan bireylerin iletişim becerilerinin arttığı sonucuna ulaşmışlardır. Maçoşoğlu ve Kaya (2018) yapmış oldukları araştırmada örgütsel sessizlik ile örgütsel mutluluk arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Alanyazın incelendiğinde mutluluğun etkilediği değişkenleri içeren çok az çalışmaya rastlanmıştır. Bunun yanı sıra mutluluğun iş performansını etkilediğine dair de çok az araştırmaya rastlanmıştır (Wright ve Cropanzano, 2000). Yapılan araştırma sonuçlarının bu konudaki boşluğu doldurması beklenmektedir. Elde edilen bilgiler doğrultusunda kurulan hipotez aşağıda belirtilmiştir:

H3: Mutluluk iş performansını pozitif yönde etkilemektedir.

Wu ve arkadaşları (2017) kamu ve özel sektörde yaptıkları araştırmada, iş performansı üzerinde çalışan sağlığı ve iş tatmininin etkisini incelemişlerdir. Menges ve arkadaşları (2017) çalışan enerjisi, aile motivasyonu ve iş stresinin iş performansı üzerindeki etkisini ve bu etkide içsel motivasyonun rolünü incelemişlerdir. Araştırma sonucuna göre, çalışan enerjisi ve aile motivasyonu iş performansını pozitif etkilerken, stres performansı negatif anlamda etkilemektedir. Modelde içsel motivasyonun iş performansını artırma özelliği taşıdığı tespit edilmiştir.

Öcel (2013) yapmış olduğu araştırmada normatif bağlılık ve duygusal bağlılığın ve kişi-örgüt uyumu, algılanan örgütsel prestij ve örgüt kimliğinin gücü ile bağlamsal performans arasındaki ilişkide aracılık rolü oynadığını ancak devam bağlılığının aracılık rolünün olmadığını tespit etmiştir.

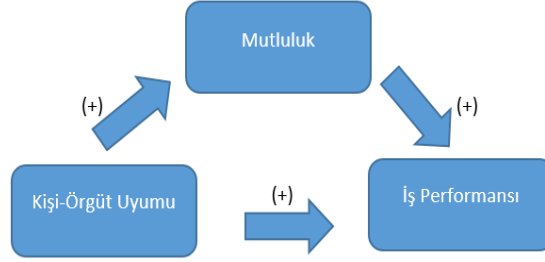
Alparslan (2016) emek işgörenlerinin fazladan rol davranışı göstermeleri için “iş tatmini mi yoksa işyerinde mutluluk mu” üzerine yapmış olduğu araştırmada, emek işgörenlerinin daha fazla çaba göstermeye eğilimli olmaları için iş tatmininden önce iş yerinde mutlu olmaları gerektiğine yönelik tespit bulunmuştur.

Bu çalışmada çalışanın fiziksel değil psikolojik sağlığı olarak nitelendirebileceğimiz mutluluk değişkeni incelenmiştir. Çalışanın amaçları, değerleri, kişiliği, yaşama bakış açısı ve tutumları ile çalıştığı örgütün amaçları, kültürü, değerleri ve normları arasındaki uyum seviyesi arttıkça çalışanın mutluluk ve iş performans düzeyi artabilir. Bireyin yaptığı işin kişiye sundukları ya da gerektirdikleri ile o işi yapanın beklentileri ya da becerileri arasındaki uyum seviyesi arttıkça kişinin mutluluğu ve sergilediği çalışma performans düzeyi artabilir (Kılıç ve Yener, 2015: 172). Yapılan alanyazın araştırması sonucunda, kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerine etkisinde mutluluk değişkeninin aracı rolü üstlendiği şeklinde bir araştırmaya rastlanmamıştır,

yapılan araştırma sonuçlarının alanyazına bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

H4: Kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerindeki etkisinde, mutluluk aracılık rolü üstlenmektedir.

Yukarıda açıklanan hipotezler dahilinde geliştirilen araştırma modeli şu şekildedir:



Şekil 3: Araştırmanın Modeli

III. Araştırmanın Yöntemi

A. Araştırmanın Örnekleme

Araştırmanın evrenini Hitit Üniversitesinde görev yapan idari personel oluşturmaktadır. Ana kütle hacmi dikkate alınarak örneklem büyüklüğü hesaplanmış, üç ölçekten oluşan anket formu uygulanmıştır. Araştırmada örnekleme metodu olarak kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma evreninde 2017 yılı itibariyle 367 idari personelin bulunduğu tespit edilmiştir (Birim Faaliyet Raporu, 2017: 3). 350 evren büyüklüğü için %95 güven aralığında 183 örneklem büyüklüğü temsil yeteneğine sahiptir (Gürbüz ve Şahin, 2014: 126). 300 kişiye anket formu dağıtılmıştır, eksik doldurulan anketlerin çıkarılmasından sonra analiz gerçekleştirilmiştir. Söz konusu evrene göre, ulaşılan örneklem büyüklüğünün evreni temsil yeteneği vardır.

Araştırma örnekleminin % 66.3'ü (128) erkek, yaş ortalaması 37.23'tür. Katılımcıların %79.3'ü (153) evli, % 62.7'si (121) lisans mezunu, %35.8'i (69) 6-10 yıllık mesleki deneyime sahiptir.

B. Veri Toplama Araçları

Araştırmada kullanılan anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde "Kişi-Örgüt Uyumu"; ikinci bölümde "İş Performansı"; üçüncü bölümde "Mutluluk Ölçeği" kullanılmıştır. Anket formunun dördüncü bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini ifade etmelerine yönelik sorular yer almaktadır. Ölçeklerin ilk ikisinde 5'li Likert kullanılmıştır, mutluluk ölçeğinde 6'lı Likert kullanılmıştır.

Kişi-Örgüt Uyumu Ölçeği: Kişi-örgüt uyumu düzeylerini tespit etmek amacı ile Netemeyer vd. (1997) tarafından geliştirilen 4 ifadeli ölçek kullanılmıştır. Ölçekte sorular, "Çalıştığım işletmenin değerleri, benim hakkaniyetle ilgili düşüncelerimle uyumludur." ve "Kişisel değerlerimin

çalıştığım işletme ile iyi bir uyum içinde olduğunu düşünüyorum.” şeklindedir. Netemeyer vd., (1997) yaptıkları araştırmada, ölçeğin güvenilirlik katsayısının .88 olarak tespit edildiğini ifade etmişlerdir. Turunç ve Çelik (2012) tarafından yapılan araştırmada ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .81 olarak tespit edilmiştir.

Ölçeğin açımlayıcı faktör analizi SPSS programında yapılmıştır. Faktör çıkarma yöntemi olarak Temel Bileşenler Analizi (Principal Components Analysis-PCA), rotasyon yöntemi olarak Varimax yöntemi uygulanmıştır. Analiz sonucunda tek faktörlü modelin en iyi uyumu veren model olduğu görülmüştür.

Ölçeğin doğrulayıcı faktör analizi (DFA) AMOS programında yapılmıştır. DFA'ya göre ($\chi^2=.806$ (df=1), $\chi^2/df=.806$, RMSEA= 0.00, GFI= 0.998, AGFI=0.979, CFI= 1.000, NFI= 0.999) uyum iyiliği değerlerinin belirlenen referans aralığında olduğu görülmektedir. İyi uyum: $\chi^2/df \leq 5$, RMSEA ≤ 0.08 , GFI ≥ 0.90 , AGFI ≥ 0.85 , CFI ≥ 0.90 , NFI ≥ 0.90 (Çokluk, vd., 2014: 271-272). Sonuç olarak 4 ifade ile kişi-örgüt uyumu ölçeği doğrulanmış ve geçerliliği sağlanmıştır. DFA sonucunda faktör yüklerinin 0,87 ile 0,92 arasında olduğu belirlenmiştir. Bu araştırmada ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı 0,91 olarak tespit edilmiştir.

İş Performansı Ölçeği: Kirkman ve Rosen (1999) tarafından takım performansını ölçmek amacıyla geliştirilen ve Sigler ve Pearson (2000) tarafından iş performansını ölçmek için adapte edilen 8 maddelik ölçeğin 4 maddelik kısa versiyonundan yararlanılmıştır. Alanyazında ölçeğin kısa versiyonunu kullanan çalışmalara rastlanmaktadır (Turunç ve Çelik, 2010a; Turunç ve Çelik, 2010b; Çöl, 2008). Ölçekte sorular “Görevlerimi tam zamanında tamamlarım.” ve “Bir problem gündeme geldiğinde en hızlı şekilde çözüm üretirim.” şeklindedir. Çöl (2008) akademisyenler üzerinde kullandığı ölçeğin Cronbach alfa katsayısını .82 olarak tespit etmiştir.

Ölçeğin açımlayıcı faktör analizi SPSS programında yapılmıştır. Faktör çıkarma yöntemi olarak Temel Bileşenler Analizi (Principal Components Analysis-PCA), rotasyon yöntemi olarak Varimax yöntemi uygulanmıştır. Analiz sonucunda tek faktörlü modelin en iyi uyumu veren model olduğu görülmüştür.

Ölçeğin doğrulayıcı faktör analizi (DFA) AMOS programında yapılmıştır. DFA'ya göre ($\chi^2=1.910$ (df=1), $\chi^2/df= 1.910$, RMSEA=0.69, GFI=0.995, AGFI=0.951, CFI=.998, NFI=0.996) uyum iyiliği değerlerinin belirlenen referans aralığında olduğu görülmektedir. Sonuç olarak 4 ifade ile iş performansı ölçeği doğrulanmış ve geçerliliği sağlanmıştır. DFA sonucunda faktör yüklerinin 0,85 ile 0,90 arasında olduğu belirlenmiştir. Bu araştırmada ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı 0,90 olarak tespit edilmiştir.

Mutluluk Ölçeği: Mutluluk düzeylerini belirlemek üzere Hills ve Argyle (2002) tarafından geliştirilmiş, 8 maddelik ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe'ye geçerlemesi Doğan ve Sapmaz (2012) tarafından yapılmıştır. Bu

ölçekte sorular “Kendimden hoşnut değilim (ters ifade)” ve “Hayatımdaki her şeyden oldukça memnunum.” şeklindedir.

Ölçeğin açılımlayıcı faktör analizi SPSS programında yapılmıştır. Faktör çıkarma yöntemi olarak Temel Bileşenler Analizi (Principal Components Analysis-PCA), rotasyon yöntemi olarak Varimax yöntemi uygulanmıştır. Bu aşamada faktör yapısı .30’dan düşük olduğu tespit edilen üç ifade sırayla ölçekten çıkarılmıştır (İfade 1, 2, 4). Alanyazında faktör yükünün 0.30 olması gerektiği yönünde yaygın bir görüş söz konusudur (Çokluk, vd. 2014: 194). Analiz sonucunda tek faktörlü modelin en iyi uyumu veren model olduğu görülmüştür.

Ölçeğin doğrulayıcı faktör analizi AMOS programında yapılmıştır. DFA’ya göre ($\chi^2=5.915$ (df=4), $\chi^2/df= 1.479$, RMSEA=0.50, GFI=0.987, AGFI=0.953, CFI=.988, NFI=0.965) uyum iyiliği değerlerinin belirlenen referans aralığında olduğu görülmektedir. Sonuç itibarıyla 5 ifade ile mutluluk ölçeği doğrulanmış ve geçerliliği sağlanmıştır. DFA sonucunda faktör yüklerinin 0,58 ile 0,76 arasında olduğu belirlenmiştir. Bu araştırmada ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı 0,69 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 1: *Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Özeti*

Ölçek-Madde Sayısı	Geliştiren(ler)	Örnek maddeler
Kişi-Örgüt Uyumu Ölçeği-4	Netemeyer vd. (1997)	Çalıştığım işletmenin değerleri, benim hakkaniyetle ilgili düşüncelerimle uyumludur.
İş performansı-4	Sigler ve Pearson (2000)	Görevlerimi tam zamanında tamamlarım.
Mutluluk-8	Hills ve Argyle (2002)	Hayatımdaki her şeyden oldukça memnunum.

*Atatürk
Üniversitesi*

C. Bulgular

Araştırmada elde edilen bulgulara göre, öncelikle değişkenlerin ortalama, standart sapma ve korelasyon katsayılarının tespit edilmesine yönelik analizler yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 1’de verilmiştir.

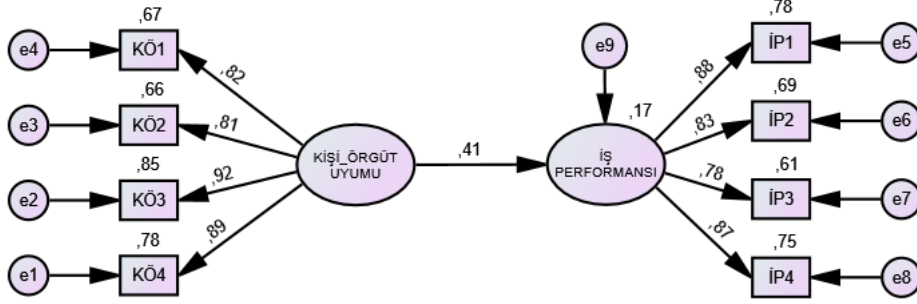
Tablo 2: *Değişkenlerin İstatistiksel Sonuçları ve Korelasyon Katsayıları*

	Ort.	SS.	1	2	3
1. Kişi-Örgüt Uyumu	3,13	1,09	(.91)		
2. İş Performansı	3,93	,914	,389**	(.90)	
3. Mutluluk	4,20	,817	,254**	,329**	(.69)

* $p < .05$, ** $p < .01$, () *Güvenilirlik*

Araştırmanın değişkenlerine ilişkin ortalamalar değerlendirildiğinde mutluluk değişkeninin ortalamasının diğer değişkenlerle kıyaslandığında yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kişi-örgüt uyumu, iş performansı ve mutluluk arasındaki korelasyon ilişkilerinin 0.01 düzeyinde anlamlı ve pozitif olduğu tespit edilmiştir.

Mutluluk değişkeninin kişi-örgüt uyumu ve iş performansı arasındaki ilişkide aracı etkisini belirlemek amacıyla Baron ve Kenny (1986) tarafından ön sürülen aracılık etkisi analizi, yapısal eşitlik modeli ile incelenmiştir (Bakınız: Meydan ve Şeşen, 2011: 130).



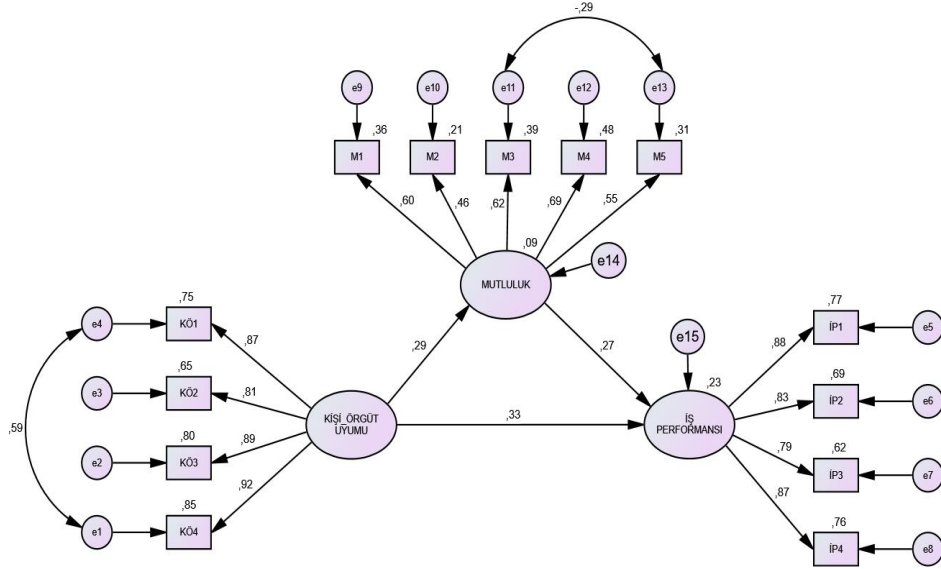
Şekil 4: İlk Modelin Test Sonucu

Şekil 4'te model testi sonucu elde edilen uyum indeksleri, modelin kabul edilebilir sınırlar içinde olduğunu göstermektedir ($\chi^2=39.473$, $df=19$, $\chi^2/df= 2.078$, $RMSEA=0.75$, $GFI=0.951$, $AGFI=0.908$, $CFI=.982$, $NFI=0.965$). Kişi-örgüt uyumu değişkeninden iş performansı değişkenine giden yola ait standardize edilmiş beta, standart sapma ve anlamlılık değerleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 3: Şekil 4'ün Yol Katsayıları

Yol	Standardize β	Standart Hata	p
Kişi-Örgüt Uyumu → İş Performansı	0,41	0,06	0.001

Kişi Örgüt Uyumunun İş Performansı Üzerine Etkisi: Mutluluğun Aracılık Rolü



Şekil 5: Mutluluğun Kişi-Örgüt Uyumu ve İş Performansı Arasındaki Aracı Etkisi

Şekil 5'te gösterilen ikinci modelde, iş performansı bağımlı, kişi-örgüt uyumu bağımsız ve mutluluk değişkeni aracı değişken olarak alınmıştır. Böylece Baron ve Kenny'nin belirtmiş olduğu bütün etkilerin varlığı araştırılmıştır.

Şekil 4'ün analizi sonucu elde edilen uyum indeksleri, modelin kabul edilebilir sınırlar içinde olduğunu göstermektedir ($\chi^2=100.319$, $df=60$, $\chi^2/df=1,672$, $RMSEA=0.59$, $GFI=0.924$, $AGFI=0.885$, $CFI=.969$, $NFI=0.928$).

Atatürk
Üniversitesi

Tablo 4: Şekil 5'in Yol Katsayıları

Yol	Standardize β	Standart Hata	p
Kişi-Örgüt Uyumu → İş Performansı	0,33	0,062	0,001
Kişi-Örgüt Uyumu → Mutluluk	0,29	0,057	0,001
Mutluluk → İş Performansı	0,27	0,117	0,003

Elde edilen bulgulara göre, kişi-örgüt uyumu iş performansını etkilemekte, mutlulukta anlamlı olarak iş performansına etki etmektedir (standardize edilmiş $\beta=.27$; $p<.01$). Mutluluğun modele dahil edilmesiyle kişi-örgüt uyumu (standardize edilmiş $\beta=.33$; $p<0.5$) algısının iş performansı üzerindeki etkisi anlamlılığını korumuş ancak algının etkisi düşmüştür. Bu sonuca göre mutluluk değişkeni, kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerindeki etkisinde kısmi aracı değişken rolüne sahip olduğu tespit edilmiştir. Aracılık

etkisini doğrulamak amacıyla Sobel testi yapılmış ve çıkan sonuç anlamlı bulunmuştur (Sobel Testi=2.10; S.E.=0.029; $p<0.01$).

IV. Sonuç

Bu çalışmanın amacı kişi-örgüt uyumunun iş performansı üzerindeki etkisinde mutluluğun aracılık rolü üstlenip üstlenmediğini belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda Hitit Üniversitesinde görev yapan idari personel üzerinden veriler toplanmıştır. Toplanan veriler SPSS ve AMOS programlarında yapılan analizlerle çözümlenmiştir.

Yapısal eşitlik modeli analizinde, araştırmanın bütün değişkenleri arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir etkinin varlığı tespit edilmiştir. Bu sonuç doğrultusunda kurulan H1, H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmiştir. Bu bulgulara göre, diğer örgütlerden farklı, kendine özgü kültürel değerleri, tutumları, normları, olaylara bakış açıları olan örgütler ile işgörenlerin benzerlik göstermesi onların mutluluk duygularını arttırmaktadır. Ayrıca işgörenden daha yüksek ya da beklenen düzeyde performansı göstermesinde kişi-örgüt uyumunun güçlü bir değişken olduğu bulgularla tespit edilmiştir. Görüldüğü gibi, örgüt ve işgörenlerin uyum ve beklentilerinin karşılıklı olarak önem taşıdığı söylenebilir.

Analiz sonuçları, bütün değişkenler arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını göstermiştir. Bu sonuca göre, kişi-örgüt uyumu algısı yüksek olan çalışanların iş performansı ve mutluluk düzeyleri yüksek olmaktadır. Aynı zamanda mutlu çalışanların mutsuz çalışanlara göre iş performanslarının daha yüksek olacağı analizler sonucunda tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar alanyazın ile paralellik göstermektedir (Wright ve Cropanzano, 2000; Kılıç, 2010; Kılıç ve Yener, 2015; Sasua ve Porto, 2015;).

Aracılık rolünün incelendiği analizde mutluluk değişkeninin kişi-örgüt uyumu ve iş performansı arasında kısmi aracılık etkisi üstlendiği sonucuna ulaşılmış ve bu doğrultuda kurulan H4 hipotezi de kabul edilmiştir. Bu sonuca göre, çalışanların iş performanslarının yüksek olmasında kişi-örgüt uyumu önemli bir değişkendir. Mutluluk değişkeni ise, iş performansının artmasında kısmen etkili olmaktadır.

Sonuçlar, örgütlerde işgörenlerin iş performansı düzeylerinde kişi-örgüt uyumu ve mutluluk kavramlarının etkisinin önemini ortaya koymaktadır. Kendisini örgütü ile uyumlu hisseden bir işgörenin iş performansının olumlu yönde etkileneceği tespit edilmiştir. Örgütlerin başarısı, işgörenlerin göstermiş olduğu performans ile değerlendirilebilir. Kişi-örgüt uyumu ile örgütler ortak bir amaç doğrultusunda sağlam kültürler oluşturabilir ve bunun yanı sıra işgörenlerin iş performanslarının ve mutluluk düzeylerinin artmasına olanak sağlayabilir.

Araştırmanın sınırlılıkları, mali imkanlar ve zaman göz önünde bulundurularak sadece bir kuruma bağlı il ve ilçe birimlerinde gerçekleştirilmiş olmasıdır. Araştırma modelinin farklı illerde kamu veya özel kurumlarda daha

büyük örneklemeler üzerinde karşılaştırmalı olarak araştırılması olası farklılıkların tespit edilmesi açısından öneri olarak ifade edilebilir. Aynı zamanda takip eden çalışmalarda araştırma modeline farklı değişkenler eklenerek analizler yapılabilir.

Kaynaklar

- Aktaş, M. (2007), “Algılanan Kişi-Örgüt Uyumu, İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Eğilimi İlişkisi: Bireycilik ve Toplulukçuluğun Biçimleyici Etkisi”, *XV. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, Sakarya Üniversitesi, ss.832-834.
- Alparaslan, A. M. (2016), “Emek İşçilerinde Fazladan Rol Davranışının Öncülü: İş Tatmini Mi İşyerinde Mutluluk Mu?”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(1), ss.201-213.
- Andrew, S. S. (2011), “The Differentiating Quotient for Happiness at Work”, S.M.I.L.E.S, <https://www.happiestminds.com/>, ss.1-13.
- Argyle, M., Martin, M. & Crossland, J. (1989), Happiness as a Function of Personality and Social Encounters. In J. P. Forgas & J. M. Innes (Eds.), *Recent advances in Social Psychology: An International Perspective*, New York: Elsevier North-Holland, ss.189- 203.
- Baron, M. R. & Kenny, A. D. (1986), “The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), ss.1173-1182.
- Bayramlık, H., Bayık, M. E. ve Güney, G. (2015), “Kişi-Örgüt Uyumunun İş Tatmini Üzerine Etkisi: Ankara İlinde İş Makineleri Sektörü İşgörenleri Üzerinde Bir Uygulama”, *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 25(2), ss.1-28.
- Behram, N. K. ve Dinç, E. (2014), “Algılanan Kişi-Örgüt Uyumunun Kişilerarası Çatışma ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi”, *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), ss.115-124.
- Begenirbaş M. ve Turgut, E. (2014), “İş Performansının Sağlanmasında Çalışanın Duygusal Emeğinin ve Örgütte Güven Algısının Etkileri”, *İş-Güç” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 16 (3), ss.131-149.
- Bingöl, D. (2013), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Beta, İstanbul.
- Bretz, D. R. & Timothy A. J. (1992), “The Relationship Between Person-Organizational Fit and Career Success”, (CAHRS Working Paper #92-11). Ithaca, NY: Cornell University, *School of Industrial and Labor Relations*, Center for Advanced Human Resource Studies.

- Bretz, D. R. & Timothy A. J. (1994), "Person-Organization Fit And The Theory Of Work Adeidjstment: Implications For Satisfaction, Tenure, And Career Success". *Journal of Vocational Behavior*, 44(1), ss.32-54.
- Cable M. D. & Timothy A. J. (1994). "Pay-Preferences and Job Search Decisions: A Person-Organization Fit Perspective", *Personel Psychology*, 47, ss.317-349.
- Cable M. D. & Timothy A. J. (1996), "Person-Organization Fit, Job Choice Decisions and Organizational Entry", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67(3), ss.294-311.
- Cross, R., & Cummings, J. (2004) "Tie and Network Correlates of Individual Performance in Knowledge Intensive Work," *Academy of Management Journal* 47(6), ss.928-937.
- Chatman, A. J. (1989). "Improving Interactional Organizational Research: A Model of Person-Organization Fit", *Academy of Management Review*, 14(3), ss.333-349.
- Csikszentmihalyi, M. (1999), "If We Are So Rich, Why Aren't We Happy?", *American Psychologist* Copyright 1999 by the *American Psychological Association*, 54 (10), ss.821-827.
- Cooman, R. D.; Gieter, S. D.; Pepermans, R.; Hermans, S.; Bois, C. D., Caers, R. & Jegers, M. (2009), "Person-Organization Fit: Testing Socialization And Attraction-Selection-Attrition Hypotheses", *Journal of Vocational Behavior*, 74, ss.102-107.
- Çalışkan, A. (2018), "Dönüşümcü Liderliğin İş Performansına Etkisi: Lider Üye Etkileşimi Ve Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü", *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(8), ss.104-140.
- Çalışkan, K. (2010), Mutluluk, İçinde: *Kurumlarda İyilik de Var*, Edt: Güler İslamoğlu, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Çokluk, Ö.; Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2014), *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları*, Pegem Akademi, Ankara.
- Çöl, G. (2008.) "Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri". *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), ss.35-46.
- Diener, E. (2000), "Subjective Well-Being, The Science of Happiness and a Proposal for a National Index", *American Psychologist* Copyright 2000 by the *American Psychological Association*, 55(1), ss.34-43 DOI: 10.1037//0003-066X.55.1.34.
- Diener, E.; Eunkook S., & Shigehiro O., (1997), "Recent Findings on Subjective Well-Being", *Indian Journal of Clinical Psychology*, 24(1), s. 25.
- Diener, E. (1994), "Assessing Subjective Well-Being: Progress and Opportunities". *Social Indicators Research*, 31(2), ss.103-157.

- Doğan, T. ve Sapmaz, F. (2012). “Oxford Mutluluk Ölçeği Türkçe Formunun Psikometrik Özelliklerinin Üniversite Öğrencilerinde İncelenmesi”. *Düşünen Adam Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Dergisi*, 25, ss.297-304.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2014), Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, FelsefeYöntem-Analiz, Seçkin, Ankara.
- Fan, P. (2018), “Person–Organization Fit, Work–Family Balance, And Work Attitude: The Moderated Mediating Effect Of Supervisor Support”, *Social Behavior And Personality*, 46(6), 995-1010.
- Fried, Y., and Ferris, G. R. (1987). “The Validity of the Job Characteristics Model: A Review and Meta-Analysis,” *Personnel Psychology*, 40(2), ss.287-322.
- Gürbüz, S. (2014), Örgütsel Davranış, İçinde “Kişi-Çevre Uyumu, Örgütsel Sosyalizasyon ve İş Dizaynı Uygulamaları, Edt. Ünal Sığı ve Sait Gürbüz, ss.175-215. Beta, İstanbul.
- Hills P, & Argyle M. (2002), “The Oxford Happiness Questionnaire: A Compact Scale For The Measurement Of Psychological Well-Being”, *Personality and Individual Differences*, 33, ss.1073–1082.
- Hitit Üniversitesi, Personel Daire Başkanlığı, (2017), Yılı Birim Faaliyet Raporu. http://cdn.hitit.edu.tr/personel/files/921_1801191705609.pdf. Erişim Tarihi. 10.01.2018.
- Ivancevich, J. M. & Matteson, M. T. (1996), Organizational Behavior and Management, 4th ed., International Student ed., Chicago: Irwin.
- Kılıç, K. C. (2010). “Bireysel Ve Örgütsel Değerler Arasındaki Uyumun Çalışanların İş Davranışlarına Etkileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(1), ss.20-35.
- Kılıç, K. C. ve Yener, D. (2015), “Birey-Örgüt ve Birey-İş Uyumunun Çalışanların İş Tutumlarına Etkisi: Adana İlinde Bankacılık Sektöründe Çalışanlar Üzerine Bir Araştırma”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), ss.161-174.
- Kırık, A. M. ve Sönmez, M. (2017), “İletişim ve Mutluluk İlişkisinin İncelenmesi”, *İNİF E-DERGİ*, 2(1), ss.15-26.
- Kirkman, B. L. & Rosen, B. (1999), “Beyond Self-Management: Antecedents and Consequences of Team Empowerment”, *Academy of Management Journal*, 42(1), ss.58-74.
- Khaola, P. P. & Sebotsa, T. (2015), “Person-Organisation Fit, Organisational Commitment And Organisational Citizenship Behaviour”, *Danish Journal of Management and Business Sciences*, ss.67-74.
- Latif, H.; Majoka, M. I. & Khan, M. I. (2017), “Emotional Intelligence And Job Performance Of High School Female Teachers”, *Pakistan Journal Of Psychological Research*, 32(2), ss.333-351.

- Lauver, J. K. & Kristof-Brown, A. (2001), "Distinguishing between Employees' Perceptions of Person–Job and Person–Organization Fit", *Journal of Vocational Behavior*, 59, ss.454–470.
- Lievens, F.; Decaestecker, C.; Coetsier, P. & Geirnaert, J. (2001), "Organizational Attractiveness for Prospective Applicants: A Person–Organization Fit Perspective", *Applied Psychology: An International Review*, 50, ss.30-51.
- Lu, B.; Guo, X.; Luo, N. & Chen, G. (2015), "Corporate Blogging And Job Performance: Effects Of Work-Related And Nonwork-Related Participation", *Journal Of Management Information Systems*, 32(4), ss.285-314.
- Maçoşoğlu, B. ve Kaya, A. (2018), "Okul Yöneticileri ve Öğretmenlerin Örgütsel Sessizlik ile Örgütsel Mutluluk Düzeyleri Arasındaki İlişki: Şanlıurfa İli Örneği", *Harran Education Journal*, 3(1), ss.52-70.
- Menges, I. J.; Tussing, V. D.; Wihler, A. & Grant, M. A (2017), "When Job Performance Is All Relative: How Family Motivation Energizes Effort And Compensates For Intrinsic Motivation", *Academy of Management Journal*, 60(2), ss.695-719.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2011), Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Netemeyer G. R., James S. B., Darly O. M. & McMurrian R. (1997), "An Investigation Into The Antecedents Of Organizational Citizenship Behaviours in A Personal Selling Context", *Journal of Marketing*, 61(3), ss.85-98.
- Mehra, A., Kilduff, M., & Brass, D. J. (2001). "The Social Networks of High and Low Self Monitors: Implications for Workplace Performance," *Administrative Science Quarterly*, 46(1), ss.121-146.
- Meyer, P. J., Tracy D. H., Gill H. & Toplonysky L. (2010). "Person–Organization (Culture) Fit And Employee Commitment Under Conditions Of Organizational Change: A Longitudinal Study", *Journal of Vocational Behavior*, 76, ss.458-473.
- Motowidlo, S. J. (2003). Job performance. In W. C. Borman, D. R. Ilgen & R. J. Klimoski (Eds.), *Handbook of psychology: Industrial and organizational psychology*, 12, pp. 39-53. New York, NY: Wiley.
- Myers, G. D. ve Diener, E. (1995), "Who Is Happy?", *Psychological Science*, 6(1), ss.10-19.
- Ostroff, C. & Rothausen, T. J. (1997), "The Moderating Effect Of Tenure in Person-Environment Fit: A Field Study in Educational Organizations", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 70, ss.173-188.
- Öcel, H. (2013), "Örgüt Kimliğinin Gücü, Algılanan Örgütsel Prestij ve Kişi-Örgüt Uyumu ile Bağlamsal Performans Arasındaki İlişkiler: Örgütsel Bağlılığın Aracı Rolü", *Türk Psikoloji Dergisi*, 28(71), ss.37-53.

- Park, I. H.; Monnot, J. M.; Jacob, C. A. and Wagner, H. S. (2011), “Moderators of the Relationship Between Person-Job Fit and Subjective Well-Being Among Asian Employees”, *International Journal of Stress Management*, 18(1), ss.67–87.
- Polatçı, S. (2011), Psikolojik Sermayenin Performans Üzerindeki Etkisinde İş Aile Yayılımı Ve Psikolojik İyi Oluşun Rolü, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim Ve Organizasyon Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kayseri.
- Polatçı, S. ve Cindiloğlu, M. (2013), “Kişi-Örgüt Uyumunun Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkisi: Duygusal Bağlılığın Aracılık Rolü”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), ss.299-318.
- Sasua, J. M. & Porto, J. B. (2015). “Happiness at Work: Organizational Values and Person-Organization Fit Impact”, *Paidéia*, 25(61), ss.211-220.
- Schneider, B. (1987), “The People Make The Place”, *Personnel Psychology*, 40, ss.437-453.
- Schneider, C. S. (1988), “National vs. Corporate Culture: Implications for Human Resource Management”, *Human Resource Management*, 27(2), ss.231-246.
- Seligman, E. P. M. (1998), *Learned Optimism*, Pocket Books, New York.
- Shafique, I.; Kalyar, M. N. & Ahmad, B. (2018), “The Nexus Of Ethical Leadership, Job Performance, And Turnover Intention: The Mediating Role Of Job Satisfaction”, *Interdisciplinary Description Of Complex Systems* 16(1), ss.71-87.
- Sigler, T. H. & Pearson, C. M. (2000), “Creating An Empowering Culture: Examining The Relationship Between Organizational Culture and Perceptions of Empowerment”, *Journal of Quality Management*, 5, ss.27-52.
- Sykes, T. A. & Venkatesh, V. (2017), “Explaining Post-Implementation Employee System Use And Job Performance: Impacts Of The Content And Source Of Social Network Ties”, *Mis Quarterly*, 41(3), pp. 917-936.
- Sparrowe, R. T., Liden, R. C., Wayne, S. J., & Kraimer, M. L. (2001). “Social Networks and the Performance of Individuals and Groups,” *Academy of Management Journal*, 44(2), pp. 316-325.
- Tett, R. P., and Burnett, D. D. (2003). “A Personality Trait-Based Interactionist Model of Job Performance,” *Journal of Applied Psychology*, 88(3), pp. 500-517.
- Tom, R. Victor (1971), “The Role Of Personality And Organizational Images In The Recruiting Process”. *Organizational Behavior and Human Performance*, 6(5), 573-592.

- Turunç, Ö. ve Çelik, M. (2010a), “Örgütsel Özdeşleşme ve Kontrol Algılamalarının, Çalışanların İşten Ayrılma Niyeti ve İş Performansına Etkileri”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(3), ss.163-180.
- Turunç, Ö. ve Çelik, M. (2010b), “Çalışanların Algıladıkları Örgütsel Destek ve İş Stresinin Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi”, *Yönetim Ve Ekonomi*, 17(2), ss.183-206.
- Turunç, Ö. ve Çelik, M. (2012), “İş Tatmini-Kişİ-Örgüt Uyumu ve Amire Güven-Kişİ-Örgüt Uyumu İlişkisinde Dağıtım Adaletinin Düzenleyici Rolü”, *İş, Güç, Endüstri İlişkileri Ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 14(2), ss.57-78.
- Yahyagil, Y. M. (2005). “Birey ve Organizasyon Uyumu ve Çalışanların İş Tutumlarına Etkisi”, *Öneri*, 6(24), ss.137-149.
- Yasım K. Y. ve Aksay, K. (2016), “Yöneticiye Duyulan Güven ve Kişİ- Örgüt Uyumunun İş Tatmini Üzerindeki Etkisinin Kamu Çalışanları Örneğinde İncelenmesi”, 1. Uluslararası İşletmecilik Kongresi, Giresun Üniversitesi.
- Zhao, H. (2009) “The Effects of Personal-Organization Fit and Organizational Citizenship Behaviort on Contextual Performance:An Empirical Research”. *Chinese Journal Of Management*, 6(3), ss.342-347.
- Štreimikienė, D. & Grundey, D. (2009), “Life Satisfaction And Happiness – The Factors In Work Performance”, *Economics & Sociology*, 2(1), ss.9-26.
- Waszkowska, M.; Jacukowicz, A.; Drabek, M. & Merecz-Kot D. (2017), “Effort–Reward Balance As A Mediator Of The Relationship Between Supplementary Person–Organization Fit And Perceived Stress Among Middle-Level Managers”, *International Journal Of Occupational Medicine And Environmental Health*, 30(2), ss.305–312.
- Wright, A. T. & Cropanzano, R. (2000), “Psychological Well-Being and Job Satisfaction as Predictors of Job Performance”, *Journal of Occupational Health Psychology*, 5(1), ss.84-94.
- Wu, C.-H.; Chen, I.-S. & Chen, J.-C. (2017), “A Study Into The Impact Of Employee Wellness And Job Satisfaction On Job Performance”, *International Journal Of Organizational Innovation*, 10(2), ss.252-269.

Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı*

İbrahim AL**
Ezgi BADAY YILDIZ***

Alınış Tarihi: 08 Ağustos 2018

Kabul Tarihi: 03 Ocak 2019

Öz: Bir ülkenin temel ekonomik göstergelerindeki değişimler ve gelişimler, hem politika yapıcılarının hem de iktisadi karar gruplarının verecekleri iktisadi kararlar açısından önemlidir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinin 2006-2017 dönemindeki makroekonomik performansını değerlendirmek ve 2008 Küresel Ekonomik Krizinin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisini araştırmaktır. Çalışmada, Kaldoryan görüşe dayanan sihirli kare yaklaşımı benimsenmiştir. Bu amaç doğrultusunda, büyüme, işsizlik, enflasyon ve cari dengeye ilişkin verilerle Türkiye'nin yıllık ekonomik refah endeksleri oluşturulmuş ve bu endeks değerleri yardımıyla Türkiye ekonomisinin makroekonomik performansı değerlendirilmiştir. Bulgulara göre, Türkiye ekonomisinin en iyi performans gösterdiği yıl 2012, en kötü performans gösterdiği yıl ise 2009'dur. Ayrıca Küresel Krizin ekonomiyi derinden etkilediği ve Türkiye'nin göstermiş olduğu performansı y

ıllık yüzde 53,57 düşürdüğü hesaplanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Makroekonomik Performans, Sihirli Kare Yaklaşımı, Enflasyon, İşsizlik, Ekonomik Büyüme, Cari Denge

Macroeconomic Performance of Turkey in the 2006-2017 Period: The Magic Squares Approach

Abstract: The changes and developments in the basic economic indicators of a country are important for economic decisions that policy makers and economic decision-making groups will make. The aim of this study is to evaluate the macroeconomic performance of Turkey's economy in the 2006-2017 periods and to investigate the effects of the 2008 Global Economic Crisis on the economy. In the study, the Magic Square Approach based on the views of Kaldorian was adopted. For this reason, an annual economic welfare index was created with the economic values that related to growth, unemployment, inflation current account balance from this data. The macroeconomic performance of Turkey's was assessed with the help of this index value. According to the findings, the best year is 2012 and the worst is 2009 in macroeconomic performance of Turkey's economy. Also, the 2008 Global Economic Crisis deeply affected the Turkey's economy and the performance decreased 53,57 percent annually.

Keywords: Macroeconomic Performance, Magic Square Approach, Inflation, Unemployment, Economic Growth, Current Account Balance.

I. Giriş

* Bu çalışma 10-12 Mayıs 2018'de Batum/Gürcistan'da düzenlenen 2. Uluslararası Mesleki ve Teknik Bilimler Kongresi'nde sunulmuş bildirinin genişletilmiş ve yeniden düzenlenmiş halidir.

** Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

*** Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

Atatürk
Üniversitesi

303
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

İktisat politikasının fiyat istikrarı, finansal istikrar, ekonomik büyüme, istihdam ve ödemeler bilançosu dengesi gibi farklı amaçları bulunmaktadır. Bu amaçların bir kısmı birbirini desteklemekte, bir kısmı ise birbiriyle çelişmektedir. Bu durum, bazı amaçlara ulaşmaya çalışırken diğer amaçlara da ulaşılabilmesi gibi, uzaklaşılabilmesi anlamına gelmektedir. Örneğin, ekonomik büyümenin sağlandığı bir ortamda genellikle istihdam da artmakta, fiyat istikrarının sağlanmaya çalışıldığı bir ortamda ise büyüme ve istihdamdan belli ölçüde azalabilmektedir. Özellikle amaçlar birbiriyle çeliştiğinde, bir ülkenin genel ekonomik performansının değerlendirilmesinde güçlükler ortaya çıkarmaktadır. Böyle bir durumda, daha objektif ve doğru değerlendirmeler yapabilmek için genel ekonomik performans ölçecek bütüncül verilere ihtiyaç duyulmaktadır.

Makroekonomik performansın ölçümünde hangi değişken ve/veya değişkenlerin dikkate alınması gerektiği ya da değişkenler arasında bir önem sıralamasının olup olmadığı belirsizdir. Nitekim makroekonomik teoride Klasikler ekonomik büyüme ve gelir dağılımını önemserken, Keynesyenler işsizliği ön plana çıkarmışlar ve devletin tam istihdamı sağlamak için ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini savunmuşlardır. Keynesyen iktisadın gelişimiyle birlikte, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ekonomi politikasının hedefleri kesinlik kazanmaya başlamış ve hükümetler performans kriterleri açıklamışlardır. Kaldor (1971: 2) bu gelişmeyi, resmi hedeflerin statüsünün asla net olarak tanımlanmamasına karşın, hükümetlerin ekonomi alanında sahip olduğu yetki ve sorumluluklarının bir yansıması olarak görmektedir.

Bir konu ile ilgili pek çok değişkenin varlığı, bu değişkenlerin belli bir ağırlıklı ortalamasından oluşan endekslerin geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda, makroekonomik performansın ölçümüne yönelik geliştirilen ilk endeks Okun (1970) tarafından geliştirilen İktisadi Hoşnutsuzluk Endeksidir. Bu endeks, işsizlik ve enflasyon oranının toplanmasından ibaret olup, endeksin değerinin yükselmesi daha kötü bir ekonomik performans temsil etmektedir. Calmfors ve Driffill (1988) ise, Okun endeksine alternatif olarak işsizlik ve cari işlemler açığının GSYH'ye oranından oluşan Calmfors Driffill Endeksini oluşturmuşlardır. Ancak Melyn ve Moesen (1991), Okun ve Calmfors Driffill endekslerinde yer alan değişkenlerin aynı derecede önemli olduğunu varsayan eşit ağırlıklı ortalama yöntemine itiraz etmişlerdir. İşsizlik oranı, GSYH deflatörü değişme oranı, reel GSYH büyüme oranı ve cari denge/GSYH oranından oluşan dört değişkenli, iki aşamalı ve değişen ağırlıklı Leuven Makroekonomik Performans Endeksini (LIMEP) türetmişlerdir. Daha sonra Barro (1999), Okun'un İktisadi Hoşnutsuzluk Endeksine uzun dönem faiz oranları ve Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)'nın uzun dönem ortalama değerinden sapmalarını ekleyerek dört değişkenli Barro Mutsuzluk Endeksini türetmiştir. Barro'dan sonra da Okun'un endeksini yeniden yorumlayanlar olmuştur. Örneğin Hanke (2018), işsizlik, enflasyon ve banka kredi faizi oranları toplamından kişi başına düşen GSYH'deki yıllık artış oranının çıkarılmasıyla oluşan bir mutsuzluk endeksi türetmiştir. Kaldor (1971) ise İkinci Dünya Savaşı sonrasında

hükümetlerin tam istihdam, ödemeler dengesi, ekonomik büyüme ve ücret artışı-gelirler politikasına ilişkin hedefler açıklamaya başladığını ve bu hedeflerin iktisat politikalarının en önemli dört amacı olduğunu belirtmiş ve söz konusu amaçlar çerçevesinde İngiltere'nin makroekonomik performansını değerlendirmiştir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinin 2006-2017 döneminde göstermiş olduğu makroekonomik performansı analiz etmek ve 2008 Küresel Ekonomik Krizinin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisini araştırmaktır. Çalışmada, Türkiye ekonomisi için bir ekonomik refah endeksi geliştirilmiş ve bu endeksin aldığı değerlere göre çeşitli değerlendirmelerde bulunulmuştur. Endeksin içereceği değişkenlerin belirlenmesinde Kaldoryan bakış açısı benimsenmiş ve dolayısıyla ekonomik büyüme, işsizlik, enflasyon ve cari denge değişkenleri endekse dâhil edilmiştir. Bu amaç doğrultusunda ikinci kısımda, makroekonomik performansın ölçülmesi ve bu konuya ilişkin yerli ve yabancı literatüre yer verilmiştir. Üçüncü kısımda, ekonomik refah endeksinin oluşturulmasında izlenen sihirli kare yaklaşımı açıklanmış ve bu yaklaşımla Türkiye için bir endeks hesaplanmıştır. Dördüncü kısımda ise çalışmanın sonuçları değerlendirilmiştir.

II. Makroekonomik Performansın Ölçülmesi ve Literatür Özeti

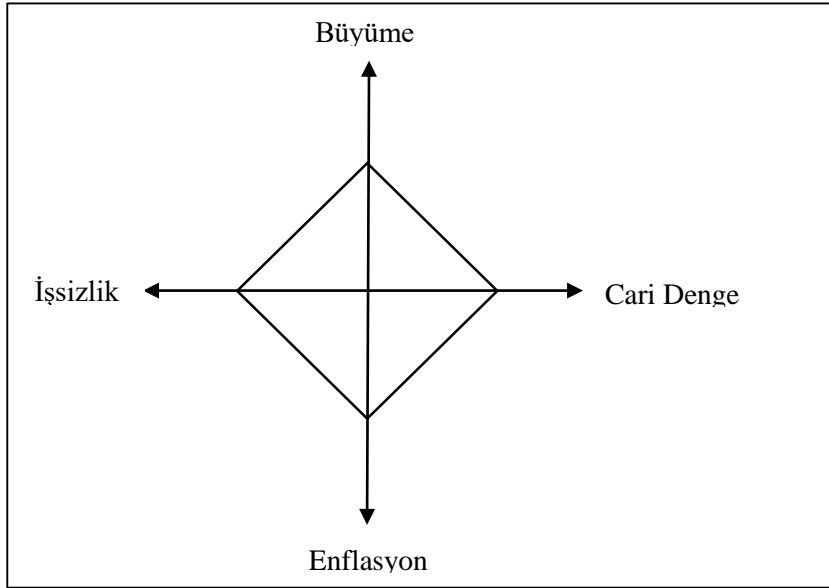
Makroekonomik performansın değerlendirilmesinde genellikle GSYH'nin büyüme oranı kullanılmakla birlikte, tek bir değişken yerine pek çok değişkenin belli ağırlıklardaki ortalamasından oluşan bir endeksin kullanılması oldukça yaygın bir uygulamadır. Bu bağlamda Okun (1970), Calmfors ve Driffill (1988) ve Barro (1999)'nun çalışmaları endeks yaklaşımına örnek olarak gösterilebilir. Söz konusu çalışmalarda türetilen endeksler, daha sonraki pek çok çalışmada aynen veya kısmi değişikliklerle, ülkelerin dönemsel performanslarının karşılaştırılması veya ülkeler arası mukayesede sıklıkla kullanılmıştır.

Bu çerçevede Hutton vd. (1998), G7 ekonomilerinin 1970'li ve 1980'li yıllarındaki ekonomik performansını değerlendirmek için işsizlik, enflasyon, ticaret dengesi, kamu borcu, toplam borç stoku, yatırım, büyüme oranı ve kişi başına düşen gelirden oluşan yedi göstereyi kullanarak bir ulusal ekonomik performans endeksi hesaplamıştır. Benzer şekilde Chattopadhyay ve Bose (2015), büyüme oranı, kişi başına GSYH, işsizlik, mali denge, enflasyon ve cari dengeden oluşan altı değişkeni dikkate alarak, 48 ülkenin makroekonomik performansını 2000-2012 dönemi için karşılaştırmışlardır. Lovell vd. (2015), kişi başına düşen GSYH, işsizlik, enflasyon ve dış ticaret dengesi değişkenlerine karbon ve nitrojen salınımları gibi iki çevresel değişken ekleyerek, 19 OECD üyesi ülkenin 1970-1990 dönemindeki makroekonomik performansını araştırmışlardır. Moesen ve Cherchye (1998), LIMEP yardımıyla Avrupa Birliği (AB)'ne üyelik sürecinde uygulanan Maastricht Kriterleri'nin aday ülkelerin makroekonomik performansını etkileyip etkilemediğini, AB'ye aday olan ve

Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı

olmayan toplam 20 OECD üyesi ülke için endeks yöntemiyle araştırmışlardır. Araştırmacılar, kriterlerin aşırı kısıtlayıcı olması sebebiyle adaylık sürecinde ülkelerin makroekonomik performanslarının düştüğünü tespit etmişlerdir. Aiginger (2011) de 37 ülkenin 2008 Küresel Ekonomik Kriz dönemindeki büyüme performansını, dört büyüme değişkeni yardımıyla büyüme endeksi oluşturarak karşılaştırmıştır.

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde Alman ekonomisinin en önemli çıpası, 1967 yılında kabul edilen İstikrar ve Büyüme Kanunu olmuştur. Bu kanuna göre, iktisat politikasının temel amaçları yüksek oranlı istihdam, istikrarlı fiyat seviyesi, dış ekonomik denge ve istikrarlı ve yeterli büyüme oranıdır (Dullien, 2017: 7). Bu bağlamda Alman Ekonomi ve Maliye Bakanı Karl Schiller, söz konusu amaçlar ve Kaldor (1971)'un iktisat politikası amaçlarına dair görüşlerini daha sistematik hale getirmiş ve bir diyagram geliştirmiştir (Medrano-B ve Teixeira, 2013: 1). Benzer şekilde OECD ekonomistleri de Kaldor (1971)'un iktisat politikası amaçlarına yönelik fikirleri bağlamında ücret artışı-gelirler politikası yerine enflasyon değişkenini koydukları bir diyagramla ülkelerin ekonomik performanslarını karşılaştırmışlardır. OECD tarafından "Sihirli Elmas-Magic Diamond" olarak adlandırılan bu diyagram, literatürde daha ziyade "Sihirli Kare-Magic Square" veya "Sihirli Dikdörtgen-Magic Rectangle" gibi adlarla anılmaktadır. Bu diyagramın alanının büyümesi ekonomik performansın arttığı şeklinde yorumlanmaktadır (OECD, 1987: 4).



Şekil 1. Kaldor Yaklaşımında Kullanılan Makroekonomik Değişkenler ve Sihirli Kare

Yabancı literatürde sihirli kare yaklaşımına dayalı makroekonomik performans endeksi hesaplayan ve bu endeksi ülkeler arasındaki karşılaştırmada kullanan pek çok çalışma vardır. Bu çerçevede Medrano-B ve Teixeira (2013), Brezilya ve Şili'nin 2004-2011 dönemindeki makroekonomik performanslarını sihirli kare yaklaşımıyla değerlendirmişlerdir. Araştırmacılar, 2008 Küresel Ekonomik Krizinden Şili'nin Brezilya'ya göre daha olumsuz etkilendiğini tespit etmişlerdir. Sihirli kare yaklaşımı çerçevesinde Firme ve Teixeira (2014) da Brezilya, Rusya, Çin, ABD, Euro Bölgesi ve Yeni Endüstrileşen Asya Ülkelerinin (Honkong, Kore, Singapur, Tayvan) 1997-2012 dönemindeki makroekonomik performansını karşılaştırmışlardır. Bulgulara göre, 2008 Küresel Ekonomik Krizinden en az etkilenen ülke Brezilya iken, en fazla etkilenen ülkeler sırasıyla ABD, Euro Bölgesi ve Rusya'dır.

Gress (2014), 2011 yılında Ukrayna dâhil 35 OECD üyesi ülkenin makroekonomik performansını büyüme, işsizlik, enflasyon ve cari dengeden oluşan makroekonomik değişkenler yardımıyla araştırmıştır. Kümeleme yönteminin benimsendiği çalışmada yazar, eksenlerin başlangıç noktası olarak en küçük değeri seçmiş ve herhangi bir normalleştirme işlemi yapmamıştır. Elde edilen bulgulara göre, Ukrayna ekonomisi ile Türkiye ekonomisi birbirine benzer çıkmıştır. Ukrayna ve Türkiye, 2011 yılında ekonomik büyüme açısından en iyi performans gösteren ülkeler olurken, enflasyon ve cari açık bakımından en kötü performans gösteren ülkeler olarak aynı kümede yer almışlardır.

Picek (2017), sihirli kare yaklaşımı çerçevesinde Euro Bölgesine dâhil 11 ülkenin makroekonomik performansını 1961-2015 dönemi için karşılaştırmıştır. Bulgulara göre, son 10 yılda söz konusu ülkelerin makroekonomik performansında bir bozulma vardır. Bazı ülkelerde işsizlik oranlarının artması ve bazılarında ise 1980'lerdeki enflasyon ve cari dengedeki bozulmalar, söz konusu dönemde makroekonomik performansı düşüren gelişmeler olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca, ülkelerin 2008 Küresel Ekonomik Krizinin olumsuz etkisini henüz atlatamadığı ortaya konulmuştur.

Ayrıca Bernard vd. (1988), Fransa, Japonya ve İngiltere için, Fitoussi ve Saraceno (2004) ABD, Almanya, Fransa ve İtalya için, Porhel (2007) Kenya için, Alouini (2012) Euro Bölgesi ekonomileri için, Kučera (2012) Çekya için, Bolotov vd. (2013) Çekya ve Slovakya için ve Al (2018) Gürcistan için sihirli kare yaklaşımına dayalı makroekonomik performans değerlendirmesi yapmışlardır.

Sihirli kare yaklaşımı farklı alanlarda performansların karşılaştırılmasında da kullanılmıştır. Örneğin Teixeira vd. (2015), ABD ve Çin'in sosyoekonomik ve çevresel performansını ölçmek için sihirli kare yaklaşımı çerçevesinde bir endeks türetmiştir. Benzer şekilde Dullien (2017), sihirli kare yaklaşımına yeni bir bakış açısı getirmiş ve kapsayıcı ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin bir göstergesi olarak kamu sektörü ve kamu finansı, ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlikten oluşan dört değişkenli bir endeks geliştirmiştir.

Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı

Makroekonomik performansı ölçen bazı çalışmalarda ise dört değişken yerine üç değişken kullanılmış ve elde edilen şekil sihirli kare değil, sihirli üçgen olarak adlandırılmıştır. Bu çerçevede Welsch (2007), büyüme, işsizlik ve enflasyon değişkenlerinden elde edilen sihirli üçgen yardımıyla 12 AB üyesi ülkenin 1992-2002 dönemindeki makroekonomik performanslarını karşılaştırmıştır.

Türkiye'de de makroekonomik performansın ölçülmesine yönelik bazı çalışmalar yapılmıştır. Bu anlamda Yükseler (1994), reel kesim, enflasyon, dış ticaret ve kamu finansmanı temel alanlarına ilişkin 11 farklı değişken kullanarak Türkiye için bir Ekonomik Performans Endeksi hesaplamıştır. 1988-1993 dönemi için hesaplanan endeks değerlerine göre en iyi performans 1990 yılında, en kötü performans ise 1988 yılında ortaya çıkmıştır.

Telatar (2000), 1950-1996 dönemindeki hükümetlerin performanslarını Okun tipi, Barro tipi ve yeniden düzenlenmiş endeksler yardımıyla karşılaştırmıştır. Çalışma kapsamında, sadece demokratik seçimlerle iktidara gelen ve izlenen makroekonomik politikaların sonuçlarının iktidar süreci içinde elde edilebilmesine olanak verecek ölçüde en az iki yıl iktidarda kalan beş hükümetin performansı değerlendirilmiştir. Okun tipi endekse göre Demirel Hükümeti, Barro tipi endekse göre Menderes Hükümeti ve yeniden düzenlenmiş endekse göre ise İnönü Hükümeti en başarılı hükümetler olarak tespit edilmiştir.

Güran ve Tosun (2005), 1951-2003 döneminde Türkiye ekonomisinin makroekonomik performansını veri zarflama analizi ile araştırmışlardır. Makroekonomik performansın ölçümünde OECD'nin sihirli elmas yaklaşımındaki ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik ve cari denge değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, 1951-1960 dönemi Türkiye'nin en iyi makroekonomik performans gösterdiği dönem olarak tespit edilmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin 1980 yılından itibaren performansının düştüğü ve daha istikrarsız bir makroekonomik yapıya sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Kibritleoğlu (2007), 1987-2007 döneminde Türkiye'de kurulan hükümetlerin makroekonomik performansını, enflasyon, işsizlik, imalat sanayi üretim endeksi, cari denge, faiz, kamu kesimi borçlanma gereği, döviz tevdiat hesabı, borsa endeksi, dış borç stoku ve reel efektif döviz kuru gibi toplam on değişken yardımıyla karşılaştırmıştır. Okun, Barro ve LIMEP endeksleri temelinde değişken ağırlık yönteminin benimsendiği çalışmada, hükümetin ömrünün makroekonomik performansı artırmadığı, ekonomik açıdan iyi veya kötü bir miras devralmak ile hükümetin ömrü arasında bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde yer alan kapsamlı çalışmalardan biri de Benialper vd. (2015) tarafından yapılmıştır. Büyüme, işsizlik, enflasyon ve cari açık değişkenlerine ait değerlerin, İnsani Gelişmişlik Endeksi'nde kullanılan yöntemle normalize edildiği çalışmada, her bir değişkene farklı oranlarda ağırlık verilerek Dar Çekirdek, Geniş Çekirdek, Keynesyen ve Boratav-Heterodoks olarak adlandırılan dört farklı makroekonomik performans endeksi oluşturulmuştur.

Elde edilen endeksler çerçevesinde 2002-2014 dönemi Türkiye ve Dünya ekonomisinin performansı karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Bahsedilen dört endekse göre, Türkiye ekonomisi söz konusu dönemde en büyük 25 ekonomi arasında sırasıyla 23., 25., 21. ve 22. sıradadır. Özellikle 2008-2009 kriz döneminde Türkiye'nin sıralamasının daha da kötüleştiği ve tüm endekslerde 25. sıraya gerilediği görülmektedir. Bu sonuçlar, krizin Türkiye'de makroekonomik dengeleri derinden etkilediği ve 2010-2014 yıllarında gereken ekonomik toparlanmayı yeterince başaramadığını göstermektedir.

Yükseler (2017), ekonominin genel performansının büyüme, enflasyon, istihdam, dış ve iç dengeden oluşan beş temel alanda gösterdiği başarıya göre değerlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu amaç doğrultusunda yazar, söz konusu değişkenlerin yüzdelik olarak ifade edilen değerlerine 100 ekleyerek bir Makroekonomik Performans Endeksi (MPE) oluşturmuştur. MPE, büyümeye yüzde 30, işsizlik ve enflasyona yüzde 20, iç ve dış dengeye ise yüzde 15 oranında farklı ağırlıklar vermektedir. Yükseler (2017), 2003-2016 dönemi için Türkiye dâhil 15 ülkenin makroekonomik performansını hesaplamış ve karşılaştırmalı bir değerlendirme yapmıştır. Bulgulara göre, söz konusu dönemde en iyi performans gösteren ülkeler Çin, Malezya ve Taylan olurken, en kötü performans gösteren ülkeler Güney Afrika, Türkiye ve Brezilya'dır.

Ekren vd. (2017), Türkiye, Brezilya ve Polonya için 2001-2014 dönemi büyüme, istihdam oranı, enflasyon, uzun dönem faiz oranı ve döviz kuru değişkenlerini kullanarak bir makroekonomik performans endeksi oluşturmuşlardır. Oluşturulan endeks her üç ülkede ekonomik durumu ve krizleri doğru tespit ettiği bulgusuna ulaşmıştır.

Yerli literatür genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye ekonomisi için yapılan makroekonomik performansı ölçmeye ve değerlendirmeye yönelik sınırlı sayıda çalışmanın olduğu, ancak bu çalışmaların hiçbirinde sihirli kare yaklaşımının kullanılmadığı dikkati çekmektedir.

III. Sihirli Kare Yaklaşımından Hareketle Türkiye'nin Makroekonomik Performansının Değerlendirilmesi

A. Sihirli Kare Yaklaşımı

Sihirli kare, büyüme, enflasyon, cari denge ve işsizlik gibi dört ayrı değişkeni aynı diyagramda buluşturan bir yaklaşımdır. Bu diyagram, tam orta noktasından geçecek şekilde yatay ve dikey eksenlerle dört parçaya bölünüp, yatay eksenin sağına cari denge, soluna işsizlik, dikey eksenin ise üst kısmına büyüme ve alt kısmına enflasyon değişkenlerinin yerleştirilmesiyle oluşturulmaktadır. Söz konusu değişkenlere ait sayısal değerler her bir eksenle belirlenip, birbiri ile birleştirildiğinde ortaya bir dörtgen çıkmaktadır. Bu dörtgenin alanı, bir ülkenin alt yıllar veya dönemler itibarıyla makroekonomik performansının gelişiminde hızlı bir görsel analiz yapma imkânı verdiği gibi, belli dönemde farklı ülkelerin makroekonomik performansının karşılaştırılmasında da kullanılabilir. Toplam alanın yıllar içinde büyümesi

ülkenin makroekonomik performansının arttığı, küçülmesi ise makroekonomik performansının düştüğü şeklinde değerlendirilmektedir (Moesen ve Cherchye,1998: 6-7). Ancak her bir değişkenin farklı ölçekte olması söz konusu verilerin normalleştirilmesini, yani aynı ölçüğe getirilmesini gerektirmektedir. Literatürde farklı normalleştirme yöntemleri bulunmakla birlikte, bu çalışmada kullanılan normalleştirme süreci şöyle açıklanabilir (Medrano-B ve Teixeira (2013: 3):

1) Öncelikle her bir değişken 0'dan " α " gibi bir sayısal sabite uyarlanır. Bu aşamada tüm orijinal değişkenler doğrusal ölçeklere sahip olduğundan yenileri de doğrusaldır.

2) Bir dik koordinat sistemi içinde her bir değişken için " α " ya karşılık gelen ölçü hesaplanır. Bu hesaplama yapılırken 45 derecelik dönüşümler kullanıldığından artık dörtgen tam bir kare halini alır.

3) Böylece en geniş dörtgenle temsil edilen ve 1 birim alana sahip mükemmel bir kare elde edilir ve "mükemmel makroekonomik yapılanma" olarak adlandırılır.

4) Son aşamada her bir döneme karşılık gelen alanlar hesaplanarak ülke performansının dönemsel karşılaştırılması yapılır.

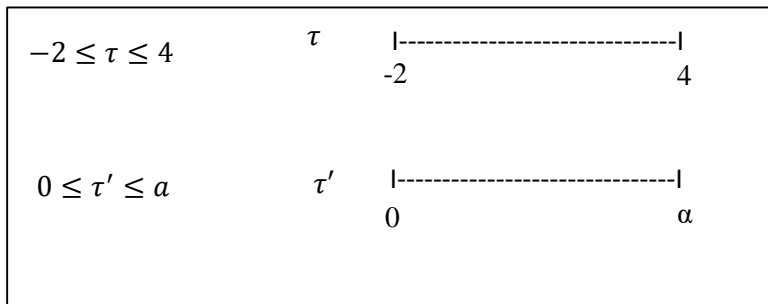
Normalleştirme, bir ülkedeki cari denge (τ) değişkeninin minimum ve maksimum değerlerinin aşağıdaki gibi olduğu varsayımı altında şöyle açıklanabilir (Medrano-B ve Teixeira, 2013: 3):

$$-2 \leq \tau \leq 4 \quad (1)$$

Bu durumda normalleştirilmiş cari denge değeri aşağıdaki gibi ifade edilecektir.

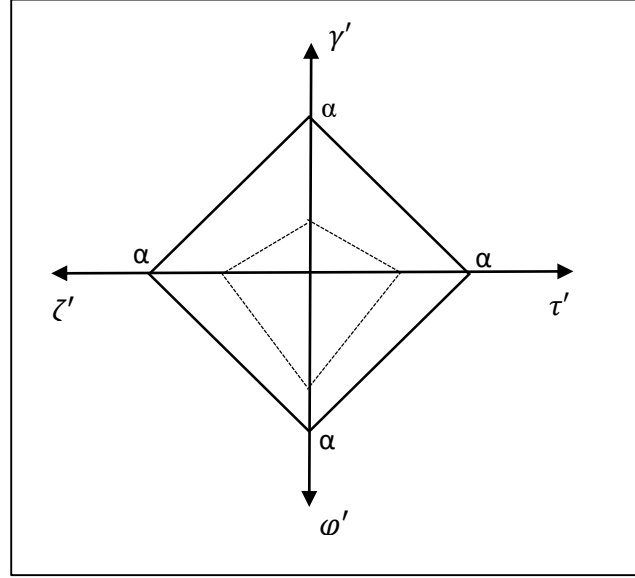
$$0 \leq \tau' \leq \alpha \quad (2)$$

Bu dönüşüm işlemi Şekil 2 yardımıyla şöyle gösterebilir:



Şekil 2. Değişkenlerin Normalleştirilmesi

Tüm değişkenlerin yukardaki gibi normalleştirilmesi ile elde edilen dörtgen ve sihirli kare Şekil 3'te gösterilmiştir.



Şekil 3. Sihirli Kare

Şekil 3'te yer alan dıştaki dörtgen her bir kenarı α olan eşkenar dörtgendir ve alanı sayısal olarak 1'e eşittir. Bu dörtgenin alanı aşağıdaki gibi hesaplanabilir.

$$A = 4 \times \frac{1}{2} \alpha^2 = 1. \quad (3)$$

Bu nedenle;

$$\alpha^2 = \frac{1}{2}. \quad (4)$$

Şekil 3'teki küçük dörtgenin alanı ülkenin ele alınan dönemdeki makroekonomik performansını ifade etmekte olup, aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır.

$$\epsilon = \frac{1}{2} (\tau' \gamma' + \tau' \omega' + \zeta' \omega' + \zeta' \gamma'). \quad (5)$$

Ancak Saavedra-Rivano ve Teixeira (2017), Medrano-B ve Teixeira (2013) tarafından benimsenen yaklaşımın değişkenlerin hangi eksenlerde gösterildiğine karşı duyarlı olduğunu ve önceki çalışmaların bu durumu dikkate almadığını ifade etmişlerdir. Bu nedenle Saavedra-Rivano ve Teixeira (2017), bu problemi ortadan kaldırmak için Sihirli Hiperküp-Magic Hypercube olarak adlandırdıkları bir matematiksel yaklaşım ortaya koymuşlardır. Söz konusu yaklaşıma göre, makroekonomik performans endeksi aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Saavedra-Rivano ve Teixeira, 2017: 94):

$$\epsilon = \gamma' \cdot \tau' \cdot \varphi' \cdot \zeta' \quad (6)$$

Görüldüğü üzere, (5) ve (6) numaralı denklemler yardımıyla hesaplanan endeks değeri 0 ile 1 aralığında değişmektedir. Yani,

$$0 \leq \epsilon \leq 1. \quad (7)$$

Bu yaklaşımlara göre, ülkenin en iyi makroekonomik performans gösterdiği dönemde söz konusu endeks 1 değerini alırken, en kötü makroekonomik performans gösterdiği dönemde 0 değerini almaktadır.

Saavedra-Rivano ve Teixeira (2017)'nin önerdiği ikinci yaklaşımda, birden fazla yıla ait dönemsel bir performans hesaplandığında veya yıllık performansta tüm değişkenlere ait en kötü değerlerin aynı yıla rastlaması durumunda herhangi bir sorun yaşanmamaktadır. Ancak yıllık performansı değerlendirirken, her bir değişkenin en kötü değerinin farklı yıllara rastlaması durumunda birden fazla 0 değeri ortaya çıkabilmektedir. Yani bir değişkenin ilgili yılda en kötü değeri alması, o yılın diğer değişkenlerden elde ettiği iyi sonuçların göz ardı edilmesine neden olmakta ve ülkenin makroekonomik performansını sıfıra düşürmektedir. Bu sorunu aşmak için, bir değişkenin aldığı en kötü değer ilgili yıldaki normalleştirilmiş değeri belirlenirken ikinci en kötü yıldaki normalleştirilmiş değeri baz alınmış ve gerçek değerler arasındaki oran yardımıyla normalleştirilmiş değerler de oranlanmıştır. Böylelikle söz konusu problem çözülmüştür.

B. Türkiye Ekonomisine Ait Ekonomik Refah Endeks Değerlerinin Elde Edilmesi

Türkiye ekonomisinin 2006-2017 döneminde gösterdiği makroekonomik performansı değerlendirmek için sihirli kare yaklaşımından yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler Tablo 1'de özet olarak sunulmuştur.

Büyüme, cari denge, enflasyon ve işsizlik değişkenlerine ait değerler sırasıyla aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$-4,7 \leq \gamma \leq 11,1 \quad (8)$$

$$-8,9 \leq \tau \leq -1,8 \quad (9)$$

$$11,9 \geq \varphi \geq 6,1 \quad (10)$$

$$13,1 \geq \zeta \geq 8,4 \quad (11)$$

Türkiye ekonomisine ait veriler Medrano-B ve Teixeira (2013)'nin geliştirdiği yöntemle aşağıdaki gibi normalleştirilmiştir. Saavedra-Rivano ve Teixeira (2017)'nin yaklaşımında ise (12), (13), (14) ve (15). denklemlerde a yerine 1 yazılmaktadır.

$$\gamma' = \frac{a}{15,8}(4,7 + \gamma) \quad (12)$$

$$\tau' = \frac{a}{7,1}(8,9 + \tau) \quad (13)$$

$$\varphi' = \frac{a}{5,8}(11,9 - \varphi) \quad (14)$$

$$\zeta' = \frac{a}{4,7}(13,1 - \zeta) \quad (15)$$

Tablo 1. Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Verileri

Yıllar	Büyüme (γ)	Cari Denge/ GSYİH (τ)	Enflasyon (φ)	İşsizlik (ζ)
2006	7,1	-5,7	9,6	9,0
2007	5,0	-5,5	8,6	9,2
2008	0,8	-5,1	10,1	10,0
2009	-4,7	-1,8	6,5	13,1
2010	8,5	-5,8	6,4	11,1
2011	11,1	-8,9	10,4	9,1
2012	4,8	-5,5	6,1	8,4
2013	8,5	-6,7	7,4	9,0
2014	5,2	-4,7	8,2	9,9
2015	6,1	-3,7	8,8	10,3
2016	3,2	-3,8	8,5	10,9
2017	7,4	-5,6	11,9	10,9

Kaynak: TÜİK ve Ekonomi Bakanlığı

Atatürk
Üniversitesi

Bu bağlamda, Türkiye'nin ekonomik refah endeksi (5) ve (6) numaralı denklemler yardımıyla hesaplanmıştır. Her iki yaklaşıma göre, söz konusu normalleştirilmiş değerlerden elde edilen endeksler Tablo 2'de sunulmuştur. Tablodaki verilere göre, incelenen dönemde Türkiye ekonomisinin en iyi performans gösterdiği yıllar sırasıyla 2012 ve 2013, en kötü performans gösterdiği yıllar ise 2009, 2017 ve 2008'dir.

İncelenen dönem için Türkiye ekonomisinin gösterdiği makroekonomik performans görsel olarak da ifade etmek mümkündür. Nitekim Grafik 1'de yıllar itibarıyla her iki yaklaşımla hesaplanan ekonomik refah endekslerinin seyri verilmiştir. Grafikte de görüldüğü üzere, her iki yaklaşımla elde edilen endeks değerlerine göre çizilen grafikler birlikte hareket etmektedir. Dolayısıyla her iki yaklaşıma göre yapılacak makroekonomik performans değerlendirmesi büyük ölçüde birbiri ile örtüşmektedir. Buna göre, ele alınan dönemde Türkiye'nin

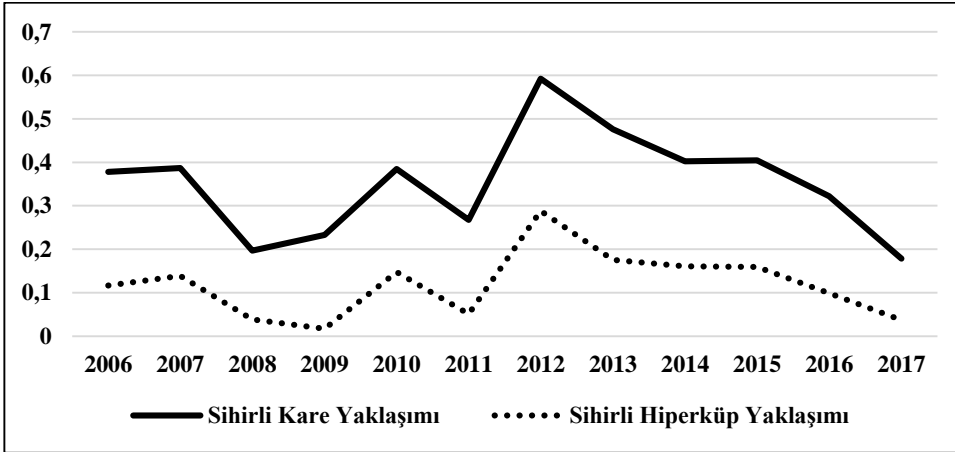
Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı

makroekonomik performansında bir istikrarsızlığın söz konusu olduğu söylenebilir. Ayrıca, 2008 Küresel Ekonomik Krizinin ekonomiyi derinden etkilediği ve Türkiye'nin en kötü performansının 2008 ve 2009 yıllarında gerçekleştiği görülmektedir. Bunun yanı sıra, 2012 yılından itibaren krizin etkilerinin aşılma başlanmasına karşın, 2013 yılından sonra makroekonomik performansın yeniden bozulduğu dikkati çekmektedir.

Tablo 2. Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Yıllık Ekonomik Refah Endeksleri

Yıllar	Sihirli Kare Yaklaşımı		Sihirli Hiperküp Yaklaşımı	
	Endeks	Rank	Endeks	Rank
2006	0,378187	7	0,116440	7
2007	0,386999	5	0,138800	6
2008	0,196675	11	0,038136	10
2009	0,232758	10	0,016997	12
2010	0,384458	6	0,147193	5
2011	0,267791	9	0,051200	9
2012	0,592016	1	0,287930	1
2013	0,476220	2	0,175207	2
2014	0,402241	4	0,160989	3
2015	0,404426	3	0,159406	4
2016	0,322167	8	0,098550	8
2017	0,178604	12	0,037367	11

Atatürk
Üniversitesi



Grafik 1. Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı

Çalışma kapsamında yıllık analizlerin yanı sıra dönemsel analizler de yapılmıştır. Bu kapsamda, öncelikle 2006-2017 dönemi ikiye bölünmüş ve alt dönemlere ayrılmıştır. Bu dönemler, 2006-2007 kriz öncesi dönem, 2008-2009 kriz dönemi, 2010-2011 kriz sonrası dönem, 2012-2013, 2014-2015 ve 2016-2017 yakın dönemler olarak adlandırılmıştır. Daha sonra, her bir dönem için ekonomik refah endeksi hesaplanmıştır.

Tablo 3'te Türkiye ekonomisine ait dönemsel verilerin normalleştirilmiş değerleri ve bu değerlerden elde edilen endeks değerleri sunulmuştur. Tablodaki değerler, makroekonomik değişkenlerin belirtilen dönemlerdeki ortalamalarının normalleştirilmesiyle elde edilmiştir. Dönemsel ekonomik refah endekslerinden hareketle iki dönem arasındaki yıllık yüzdelik değişimi (16) numaralı geometrik ortalama denklemiyle hesaplamak mümkündür (Saavedra-Rivano ve Teixeira, 2017: 95):

$$varyans = 100 \times \left(\sqrt[n]{\frac{endeks_2}{endeks_1}} - 1 \right) \quad (16)$$

Tablo 3. Türkiye Ekonomisinin Normalleştirilmiş Dönemsel Temel Makroekonomik Göstergeleri ve Ekonomik Refah Endeksleri

	2006 2007	2008 2009	2010 2011	2012 2013	2014 2015	2016 2017
γ'	0,6803	0,1993	0,9177	0,7183	0,6550	0,6329
τ'	0,4647	0,7676	0,3346	0,3943	0,6619	0,5915
φ'	0,4827	0,6206	0,6034	0,8879	0,5862	0,4052
ζ'	0,8510	0,5100	0,6382	0,9361	0,6382	0,4680
Endeks	0,1276	0,0275	0,0991	0,2315	0,0679	0,1190
Değişim (%)	-	-53,57	89,83	52,84	-45,84	32,38

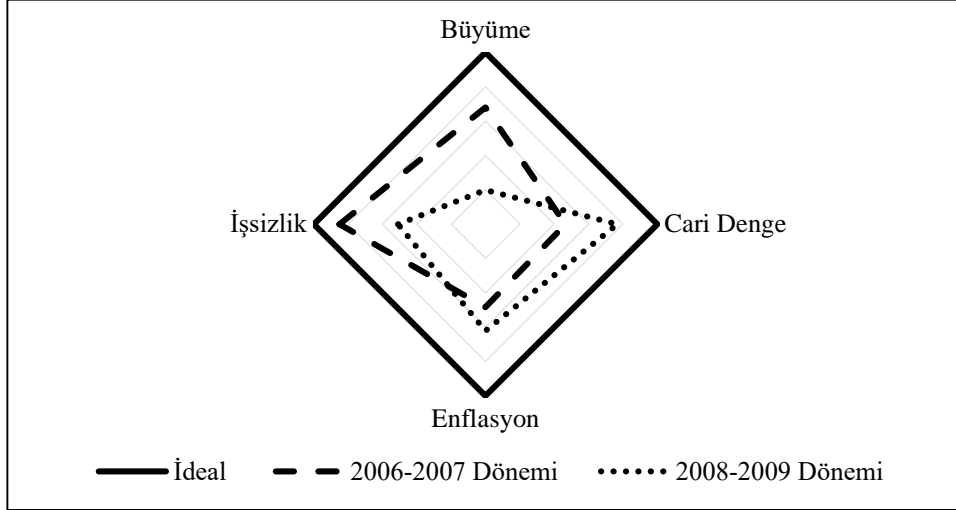
Atatürk
Üniversitesi

Tablo 3'teki verilere göre, Türkiye ekonomisi kriz döneminde yıllık ortalama yüzde 53,57 oranında olumsuz bir değişim gösterirken, kriz sonrası dönemde yıllık ortalama yüzde 89,83 olumlu değişim göstermiştir.

Şekil 4'te Türkiye'nin dönemsel ekonomik refah endekslerine göre çizilmiş kareler yer almaktadır. En dışta yer alan kare, alanı 1 olan ideal karedir. Bu kare, bir ülkenin göstereceği mükemmel makroekonomik performansı temsil etmektedir. Kesikli çizgilerle belirtilmiş dönemler ise kriz öncesi dönem olarak adlandırılan 2006-2007 dönemini ve kriz dönemi olarak adlandırılan 2008-2009 dönemini göstermektedir. Kriz döneminde Türkiye'nin ekonomisini gösteren dörtgenin alanının kriz öncesi dönemi ifade eden dörtgenin alanına göre çok daha küçük olduğu görülebilir. Dörtgenlerin alanlarında meydana gelen bu daralma makroekonomik performanstaki bozulmanın bir göstergesidir. Kriz dönemindeki bozulmanın temel nedeni, büyüme ve işsizlik oranlarındaki olumsuz

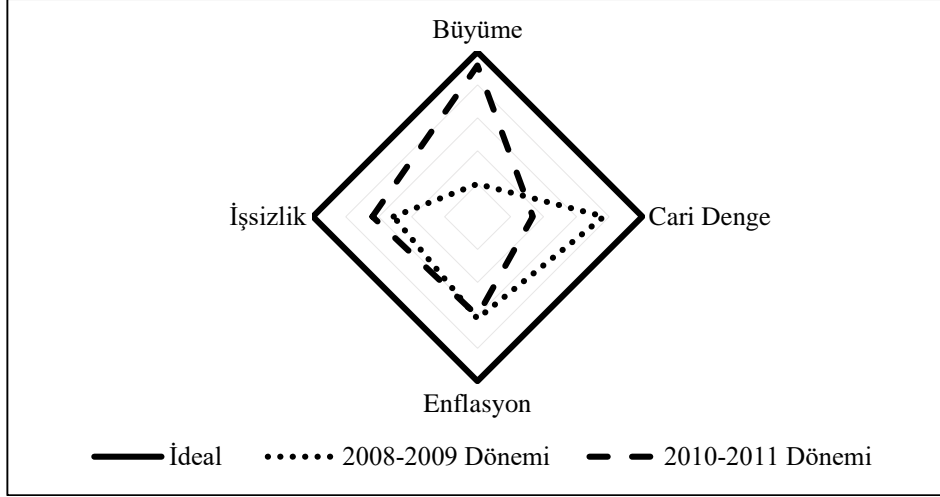
Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı

değişimlerdir. Zira bu eksenlerdeki değerler azalmıştır. Bununla birlikte, kriz döneminde yaşanan yurt içi talep yetersizliğinin etkisiyle enflasyonda ve cari dengede olumlu gelişmelerin olduğu dikkati çekmektedir. Zira bu iki makroekonomik değişimde meydana gelen olumlu gelişmeler makroekonomik performansın daha da düşmesinin önüne geçmiştir.



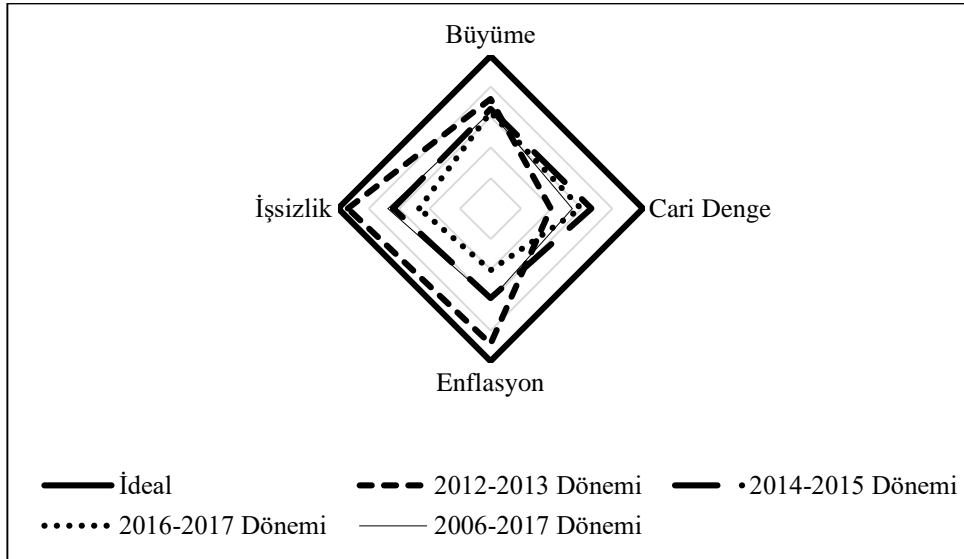
Şekil 4. 2008 Küresel Ekonomik Krizinin Türkiye'nin Makroekonomik Performansına Etkisi

Şekil 5'te Türkiye'nin 2008-2009 yıllarını kapsayan kriz dönem ile 2010-2011 yıllarını kapsayan kriz sonrası döneme ait makroekonomik performanslarının bir karşılaştırması verilmiştir. Kriz sonrası dönemde özellikle büyüme ve istihdam açısından olumlu gelişmeler yaşanmış, enflasyon çok fazla değişmemiş ve cari denge ise önemli oranda bozulmuştur. Bu durum, 2008 Kriziyle birlikte dünyada uygulanan genişletici para politikası sonucunda ortaya çıkan likidite bolluğunun bir yansımasıdır. Kriz sonrası dönemde Türkiye'ye önemli miktarda sıcak para girişi olmuş ve böylelikle döviz kuru düşük seviyelerde seyretmiştir. Küresel talepteki daralmanın ihracata olumsuz etkisi ve düşük döviz kurlarının ithalatı özendirilmesi söz konusu dönemde cari açığın en önemli nedenleri olarak görülmektedir. Aynı zamanda söz konusu değişim, Türkiye'de cari açığa dayalı büyümenin bir göstergesidir.



Şekil 5. Türkiye'nin Kriz Öncesi ve Sonrası Dönemdeki Makroekonomik Performansının Karşılaştırılması

Şekil 6'da ise Türkiye'nin 2006-2017 döneminin tamamına ve 2012 sonrası alt dönemlere ait makroekonomik performansı gösteren dörtgenler toplu halde sunulmuştur. Türkiye ekonomisinin en iyi performans gösterdiği dönem 2012-2013 alt dönemi olmuştur. Söz konusu yıllar büyüme, enflasyon ve istihdamda olumlu gelişmelerin yaşandığı, ancak cari denge probleminin devam ettiği bir dönemdir.



Şekil 6. Türkiye Ekonomisinin Tüm Dönemi ve Çeşitli Alt Dönemler İtibariye Makroekonomik Performansı

IV. Sonuç

Bir ülkenin ekonomik analizi yapılırken genellikle büyüme değişkeni dikkate alınmakta ve buna göre ekonomi hakkında yorumlar yapılmaktadır. Ancak, bir ülkenin ekonomik durumunu değerlendirmek için tek bir makroekonomik değişkene odaklanmak doğru bir yaklaşım değildir. Örneğin bir ülkede büyümenin artmasına rağmen işsizlik, enflasyon ve cari açıkların büyüdüğü dönemler söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle tek bir değişke bakarak ekonominin bütüncül olarak iyiye gittiğini söylemek zordur. Ekonominin genelini değerlendirmek için diğer makroekonomik değişkenleri dikkate almak gerekmektedir. Kısacası, ekonomiye dair yapılan değerlendirmelerin tek bir değişkene odaklanmadan bütüncül bir bakış açısıyla yapılması daha doğrudur. Bu bağlamda, bir endeks geliştirmek pek çok değişkenin bir arada değerlendirilmesinin en ideal yollarından biridir.

Bu çalışmada, Kaldoryan bakış açısı benimsenmiş ve ekonomik büyüme, işsizlik, enflasyon ve cari denge gibi temel makroekonomik değişkenlerin yer aldığı ekonomik refah endeksleri Türkiye için 2006-2017 dönemini kapsayacak şekilde hesaplanmıştır. Yıllık endekslerden hareketle, söz konusu dönemde Türkiye ekonomisinin en iyi ekonomik performans gösterdiği yılın 2012, en kötü performans gösterdiği yılların ise 2009 ve 2017 olduğu söylenebilir. Şayet sadece büyümeyi veri alan tek değişkene dayalı bir ekonomik değerlendirme yapılmış olsaydı en iyi yılın 2011 olduğunu söylemek gerekirdi. Oysaki büyümenin yanı sıra diğer değişkenler de dikkate alındığında yıllara ilişkin yapılan değerlendirmeler de değişmektedir. Yıllık endekslerden hareketle çizilen grafikte, Türkiye ekonomisinin makroekonomik performansındaki oynaklıklar dikkati çekmektedir. Bu durum, Türkiye ekonomisindeki istikrarsızlığın bir göstergesidir.

Çalışmada ele alınan dönem üçer yıllık alt dönemlere de ayrılarak özellikle 2008 Küresel Ekonomik Krizinin Türkiye ekonomisi üzerine etkisi araştırılmıştır. Her ne kadar krizi tanımlarken 2008 yılı baz alınsa da krizin bir yıldan çok daha uzun sürdüğü söylenebilir. Bu bağlamda, krizin Türkiye ekonomisini derinden etkilediği ve performansını yıllık ortalama yüzde 53,57 düşürdüğü hesaplanmıştır. Kriz sonrası dönemde ise Türkiye ekonomisi yıllık ortalama yüzde 89,83'lük iyileşme kat etmiştir. Alt dönemler itibarıyla en kötü performans gösterilen dönemin 2008-2009 yıllarını kapsayan kriz dönemi, en iyi performans gösterilen dönemin ise 2012-2013 yıllarını kapsayan dönemdir. Buna göre, 2008 Küresel Ekonomik Krizinin olumsuz etkisinin 2012-2013 döneminde tamamen bertaraf edildiği ve kriz öncesi dönemdeki makroekonomik performansın üzerine çıkıldığı söylenilebilir. Türkiye ekonomisinin performansı 2014-2015 yıllarını kapsayan dönemden itibaren yeniden düşmeye başlamış ve kriz dönemi kadar olmasa da yıllık ortalama yüzde 45,84'lük ciddi oranda bir gerileme kaydetmiştir. Bu performans düşüşünün temel nedeni olarak ise büyüme ve işsizlikte yaşanan olumsuz gelişmeler dikkati çekmektedir.

Kaynaklar

- Aiginger, K. (2011). "Why Performance Differed Across Countries in the Recent Crisis: How Country Performance in the Recent Crisis Depended on Pre-crisis Conditions", *WIFO Working Papers*, 387: 1-23.
- Al, İ. (2018). "Küresel Ekonomik Krizin Gürcistan Ekonomisine Etkisi", *Yerelden Globale Stratejik Araştırmalar III içinde* 65-75. (Editörler: Silvius Stanciu, Ali Rıza Gökbunar, Turan Gündüz, Ijopec Publication, London.
- Barro, R. J. (1999). "Reagan vs. Clinton: Who's the Economic Champ?" *Business Week*, February 22.
- Benlialper, A., Cömert, H. ve Düzçay, G. (2015). "2002 Sonrası Türkiye Ekonomisinin Performansı: Karşılaştırmalı Bir Analiz", *ERC Working Papers in Economics*, 15/04 May/2015: 1-45.
- Bernard, M., Drouet, M. Echaudemaison, C. ve Pinet, N. (1988). *Economie et Société Française*, Editions Nathan. Paris, France.
- Bolotov, I., Cazka, R. ve Gajduskova, K. (2013). "The Economic Balance of the Czech Republic and Slovakia During the Economic Crisis", *Prag Economic Papers*, 4: 504-523.
- Calmfors, L. ve Driffill, J (1988). "Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance", *Economy Policy*, 3(6): 13-61.
- Chattopadhyay, S. ve Bose, S. (2015). "Global Macroeconomic Performance: A Comparative Study Based on Composite Scores", *Journal of Reviews on Global Economics*, 4: 51-68.
- Dullien, S. (2017). "A New Magic Square for Inclusive and Sustainable Economic Growth A Policy Framework for Germany to Move beyond GDP", Friedrich Ebert Stiftung.
- Ekren, N., Aykaç Alp, E. ve Yağmur, M. H. (2017). "Macroeconomic Performance Index: A New Approach to Calculation of Economic Wellbeing" *Applied Economics*, 49(53): 5462-5476.
- Firme V. de A.C. ve Teixeira, J.R. (2014). "Index of Macroeconomic Performance for a Subset of Countries: A Kaldorian Analysis from the Magic Square Approach Focusing on Brazilian Economy in the Period 1997-2012", *Panoeconomicus*, 5, Special Issue: 527-542.
- Fitoussi, J.P. ve Saraceno, F. (2004). "The Brussels-Frankfurt-Washington Consensus Old and New Tradeoffs in Economics", *SciencessPo.*, 2004-02: 1-25.
- Gress, M. (2014) "Is Ukraine Ready for the OECD Membership?", *Actual Problems of Economics*, 8(158): 40-49.
- Güran, M. C. ve Tosun M. U. (2005), "Türkiye Ekonomisinin Makroekonomik Performansı: 1951-2003 Dönemi İçin Parametrik Olmayan Bir Ölçüm", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(4): 91-115.

Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı

- Hanke, S. (2018) "Hanke's Annual Misery Index: The World's Saddest (And Happiest) Countries" *Forbes*, 28 February 2018.
- Hutton, A., Dow, A. ve Deeney, T. (1988). "Meaning and Measurement of National Economic Success: UK Relative Economic Performance in the 1980s", *Economic Issues*, 3(2): 73-86.
- Kaldor, N. (1971) "Conflicts in National Economic Objectives", *The Economic Journal*, 81: 1-16.
- Kibritçioğlu, A. (2007), "Türkiye'deki Hükümetlerin Makroekonomik Performanslarının Bir Karşılaştırması, 1987-2007", Munich Personal RePec Archive, 3962: 1-38. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/3962/>
- Kučera, L. (2012). "Economic Performance Evaluation – Kaldor's Magic Square in Katedrový Sborník 1/2012 – Odborný Seminár Katedry Ekonomiky a Managementu. České Budějovice: Vysoká Škola Technická a Ekonomická v Českých Budějovicích, 80-89.
- Lovell, C.A.K., Pastor, J.T. ve Turner, J.A. (1995). "Measuring Macroeconomic Performance in the OECD: A Comparison of European and Non-European Countries", *European Journal of Operational Research*, 87: 507-518.
- Medrano-B, R.A ve Teixeira, J.R. (2013). Macroeconomic Performance: Revisiting A Kaldorian Perspective, Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada-FE/UFJF, TD.001/2013
- Melyn, W. ve Moesen, W. (1991). "Towards a Synthetic Indicator of Macroeconomic Performance: Unequal Weighting when Limited Information is Available", *Centre for Economic Studies, Catholic University of Leuven Public Economics Research Paper*, 17: 1-24.
- Moesen, W. ve Cherchye, L. (1998). "The Macroeconomic Performance of Nations Measurement and Perception", *Centre for Economic Studies Catholic University of Leuven Discussion Paper Series*, 98.22: 1-29.
- Okun, A. (1970). *The Political Economy of Prosperity*, Washington DC. Brookings.
- OECD, (1987) "OECD Economic Outlook", 41, June.
- Picek, O. (2017) "The Magic Square of Economic Policy Measured by a Macroeconomic Performance Index", *The New School for Social Research Working Paper*, 02/2017: 1-32.
- Porhel, R. (2007) "The Economic Consequences of the Political Crisis. The General Elections in Kenya 2007", ed. Jérôme Lafargue, 225-250, Nairobi: Institut Français de Recherche en Afrique.
- Saavedra-Rivano, N. ve Teixeira, J.R. (2017) "Magic Hypercube and Index of Welfare and Sustainability", *Economía*, 18(1): 88-97.
- Teixeira, J.R, Pinheiro, D.S. ve Vilasboas, A.E.S. (2015). "Socioeconomic and Environmental Performance: A Composite Index & Comparative Application to the USA & China", *Cadmus*, 2(5): 146-164.
- Welsch, H. (2007). "The Magic Triangle of Macroeconomics: How Do European Countries Score?", *Oxford Economic Papers*, 63: 71-93.
- Yükseler, Z. (1994) "Ekonomik Konjonktürün Değerlendirilmesi ve Karşılaşılan Sorunlar", *H.Ü. Ekonomiye İzleme Sempozyumu*, 5-6 Mayıs 1994, Ankara.

Changing Policies of Turkey and the EU to the Syrian Conflict

Zelal Başak KIZILKAN*

Alınış Tarihi: 06 Eylül 2018

Kabul Tarihi: 08 Ocak 2019

Abstract: This paper analyses the reaction of the EU and Turkey to the Syrian crisis. Firstly, the paper starts its analyses with the limitations of institutional-legal structure of the EU in developing effective external relations. In this context, it analyses the coherence among the member states in terms of policy priorities and strategies in approaching Syrian conflict by making particular reference to the restrictions aroused from regional setting. Secondly, Turkey's changing policy priorities and strategies in the course of the Syrian conflict are analysed. Lastly, similarities and differences in the approaches of Turkey and the EU are evaluated.

Keywords: Turkey-EU Relations, Syrian Conflict, Common Foreign and Security Policy

Türkiye ve AB'nin Suriye İç Savaşına Yönelik Değişen Politikaları

Öz: Avrupa Birliği ve Türkiye Suriye savaşı sırasında değişen stratejiler geliştirerek, politika önceliklerini yeniden tanımladılar. Bu bağlamda makalenin temel amacı Türkiye ve Avrupa Birliği'nin Suriye iç savaşına yönelik değişen politika biçimlerini tartışmaktır. Bu makale, Türkiye ve Avrupa Birliği'nin Suriye krizine tepkilerindeki farklılık ve benzerlikleri analiz etmeyi hedeflemektedir. Makaleki analizler, AB ve Türkiye'nin dış ilişkilerinde kurumsal yapının sınırlılıkları, üye devletler arasındaki politika öncelikleri ve stratejileri açısından tutarlılığa referans verilerek yapılacaktır. Böylece, makale Türkiye ve AB'nin Suriye savaşındaki pozisyonlarındaki benzerlik ve farklılıkları analiz etmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye-AB ilişkileri, Suriye Krizi, Ortak Dış ve Güvenlik Politikası

I. Introduction

The Arab Uprising, which started in Tunisia in December 2010, triggered a series of political and social movements against authoritarian regimes in the Middle East and North African countries. For a very short time, the governments were removed from power in Tunisia, Egypt, Libya, Yemen and lastly Syria. The protest movement in Syria started in March 2011 in the southern city of Daraa after the arrests of 15 children for painting anti-government graffiti on the walls of a school. The arrest and mistreatment of the children, the government's brutal and violent reactions to the demands of the community and the people's resistance to the activities of the security forces gave rise to the local demonstrations, which spread to the other regions of Syria.

Different from the countries experiencing Arab uprising, the unrest in Syria took place in a very violent format. The movement first turned into a civil war following brutal crackdown of oppositional forces by the Assad regime and then it became transnational proxy war through the involvement of different

* Dr. Öğretim Üyesi, Mardin Artuklu Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü

countries, including the USA, the EU, Russia, Turkey, and Iran. The rise of non-state violent actors, such as Islamic State and Al-Nusra in the territories of Syria and Iraq altered it into a transnational terrorist movement as well. After eight years of civil war, the Assad government is still in power and controls western part of Syria. The rest is under the control of the Islamic State, Kurdish forces and the Free Syrian Army.

In terms of its implications, the Syrian civil war placed the turmoil and conflict at the doorstep of the EU and Turkey. These actors are the ones bearing the most humanitarian, security and political burden of the Syrian war in the form of security threats, such as illegal migration, foreign fighters, radicalism, terror attacks and so on. Regardless of their capacity as a state or a supra national organization, those implications are detrimental to the survival of these actors. Accordingly, both Turkey and the EU have developed strategies and determined policy priorities, which vary in the course of the Syrian civil war. In this respect, the main objective of this paper is to analyse changing responses of Turkey and the EU to the Syrian crisis and to explore similarities and differences in their approach.

This paper consists of three parts. In the first part, the EU's evolving responses to the Syrian crisis are analysed. Having explored the institutional-legal constraints in the external relations of the EU, coherence among the member states in terms of policy priorities is determined. In the second part, Turkey's changing policy priorities and strategies in the course of the Syrian conflict are analysed. In the last part, similarities and differences in the approaches of Turkey and the EU are explored.

II. The EU's Response to Syrian Conflict

A. The Position of the EU to the Syrian Crisis in between 2011 and 2014

The EU and Syria relations go back to a period before the Arab uprising. The EU signed Cooperation Agreement¹ with Syria in 1977, which formed the legal basis of the relations. That agreement had an economic character, anticipating cooperation in the areas of economic, technical and financial cooperation. Until the adoption of the Barcelona Process in 1995, the agreement was the main source of funding the activities of the European Union in the field of development cooperation in Syria. Later, the EU negotiated EU-Syrian Association Agreement,² which anticipates the participation of Syria to the European Neighbourhood Policy. The agreement is one of the Association Agreements that have been concluded with all Euro-Mediterranean partner countries and covers three political relations, economy, and trade relations and cooperation. However, it was never signed or ratified by the Syrian government.

¹ Official Journal of the European Communities, Cooperation Agreement between the European Economic Community and the Syrian Arab Republic, L 269/2, 27.09.1978.

² Council of the European Union, EU-Syria Association Agreement, Brussels, 17.08.2018.

Before Syrian crisis, the European Union had set the direction of its relations with Syria by “Syria: Country Strategy Paper (CSP) (2007-2013)” drafted under the European Neighbourhood and Partnership Instrument and National Indicative Programme (2007-2010),³ which was adopted in 2007. Those documents state strategic framework for co-operation with Syria over the period of 2007-2013. The CSP identifies three priority areas for action. These are supporting a) political and administrative reform, b) economic reform for preparing the Association Agreement and World Trade Organization, c) social reform for human resources development and economic transition process. The main objective of the strategic framework is to prepare Syria for the European Neighbourhood Policy in the medium term. In order to do so, the EU would take the advantage of financial instruments at its disposals to stimulate political reforms, which promote good governance, separation of powers, and protection of human rights and democracy in Syria. In fact, however, the EU did not give particular importance to the situation of human rights in Syria-EU relations before the Syrian crisis (Turkmani & Haid, 2016 p:7) The EU was able to develop economic and trade relations with Syria without taking into the account authoritarian character of the regime.

1. Declaratory Condemnation and Call for Reform

At the beginning of the Syrian conflict in March 2011, the EU did not take concrete steps towards the Assad regime. Instead, it issued several declarations and expressed “its profound concern and strongly condemns the violent repression” of the Syrian government and called on “Syrian authorities to refrain from using violence” and “respect its international commitments to human rights and fundamental freedoms.” and urged “the authorities to exercise the utmost restraint across the country and to meet the legitimate demands and aspirations of the people with dialogue and urgent political and socio-economic reforms.”⁴ The EU attempted to address Syrian crisis within the framework of the democratic transition of Syrian people, as it had done in other cases of Arab uprising such as Libya and Egypt. Such a position of the EU was in line with its “new” Neighbourhood Policy whose principals were drawn by Partnership for Democracy and Shared Prosperity,⁵ and “A New Response to a Changing Neighbourhood.”⁶ In these documents, the EU declares that it will support the transition of neighbourhood countries to “deep democracy,” which is based on

³ European Neighborhood and Partnership Instrument, Syrian Arab Republic Strategy Paper 2007 – 2013 and National Indicative Program (2007-2010), Brussels.

⁴ European Union, “Declaration By High Representative, Catherine Ashton, On Behalf Of The EU On The Violent Crackdown On Peaceful Demonstrators In Syria,” Brussels, 22 March 2011

⁵ Joint Communication to the European Council, the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions, 08.03.2011, Brussels.

⁶ European Commission, Joint Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Region, A new response to a Changing Neighborhood, Brussels, 25.05.2011.

free and fair elections, freedom of association, expression, and assembly and rule of law (Teti, Thompson, & Noble, 2013; Tömmel, 2013; Wouters & Duquet, 2013).

2. Assad should go

Assumed mistakenly that Assad would go in a very short time, the EU adopted a concrete stance and advocated the position of “Assad should go,” when the conflict turned into a civil war in between oppositional forces and Assad regime. The EU stated very clearly in its Joint Communication on “Delivering on a New European Neighbourhood Policy that “the EU has called on President Assad to step aside and allow a peaceful and democratic transition.”⁷ In order to facilitate toppling down Assad regime quickly, the regime supported oppositional groups, such as National Coalition for Syrian Revolutionary and Opposition Forces—which is also known as the Syrian National Coalition and accepted it as the political representative of the Syrian people.⁸

3. Sanctions

In line with this perspective, the EU cut its diplomatic ties with Syria and delegitimized Assad regime for violent repression of its citizens. In between 2011-2013, the EU started to impose sanctions mechanisms on Syria in order to stop the brutal violence of the regime and pit Syrian people and political and economic elites against Assad regime (Seeberg, 2015 p: 23). In this respect, the EU froze the draft Association Agreement and suspended cooperation agreement within the framework of European Neighbourhood Policy in May 2011.⁹

The EU also introduced restrictive measures against the Assad regime and individuals who are responsible for the violent repression of the civilian population. Its first action was to introduce arms embargo, which prohibits the sale, supply, and export of all arms and related material that can be used against internal repression by the regime in Syria on 9 May 2011.¹⁰ The EU also provided the blacklist of persons and entities responsible for the repression of the civilian population in Syria and having specific relations with the Assad regime. Then it froze their funds and economic resources. By adding new entities and persons to the list through different Council Implementing Regulation,¹¹ the EU widened

⁷ Joint Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Delivering on a New European Neighborhood Policy, 2012.

⁸ Council of the European Union, Council Conclusions on Syria, 3199,th Foreign Affairs Meeting, Brussels, 19 November 2012.

⁹ European External Action Service, “EU-Syria Relations, Factsheets, 14.07.2016. Last accessed on 04.03.2018.

¹⁰ Official Journal of the European Union, Council 9 May 2011 Regulation No442/2011 of May 2011 Concerning Restrictive Measures in view of the situation in Syria.

¹¹ Council Implementing Regulation (EU) No.266/2012 of 23 March 2012 Council Implementing Regulation (EU) No 611/2011 of 23 June 2011. Council Implementing Regulation (EU) No 755/2011 of 1 August 2011 implementing Regulation (EU) No 442/2011. Council Implementing Regulation (EU) No 843/2011 of 23 August 2011.

the network of people who involve, directly or indirectly violent repression of Syrian people or who provides financial and institutional support to the Assad regime. On 2 September 2011, the Council amended Regulation (EU) No 442/2011 to extend the measures against Syria and prohibited import or transportation of crude oil from Syria and investment in the crude oil sector. It also prohibited the payment and disbursement of the European Investment Bank and terminated technical assistance provided to the projects in Syria.¹² Throughout 2012, the EU deepened the sanctions imposed on Assad regime. It banned the trade of equipment and software intended for the use of internet and telephone communications by the Syrian regime and prohibited supplying grants, loans, technical assistance and of equipment for internal repression to Syria.¹³ The EU also introduced a ban on the export of luxury goods, including gold, precious metals, and diamonds, froze the assets of the Syrian Central Bank and prohibited Cargo flights operated by the Syrian carriers.¹⁴

In the first two years of the Syrian Civil War, the EU relied on sanctions as the main foreign policy instrument. These sanctions are generally in the format of trade embargoes, freezing assets of the individuals and bodies supporting directly or indirectly Assad regime, ban on technology and cash transfer and travel ban. By employing restrictive measures, the EU coerced Assad regime to change its behaviour. In other words, the EU forced Assad regime to stop not only violent crackdown of the civilians, but also to mobilize Syrian people and elites against Assad regime and its inner circle (Seeberg, 2012 p:1). As Seeberg (2015, p: 26), puts it correctly, the EU intended to change both “the behaviour of the regime” and “the regime itself” up until 2013. Briefly, the primary aim of the EU in imposing sanctions was to protect human rights and to undermine historically hostile regime, which has connections with Iran and Hezbollah. As such, normatively driven approach was especially visible in the early phases of the conflict (Boogaerts, Portela, & Drieskens, 2016 p: 14).

The arms embargo did not produce the expected consequences. The regime created alternative sources of arms trade from other countries, (Giumell & Ivan, 2013). It can supply weapons from Russia, Iran, Belarus and North Korea (Leanders, 2014 p:13; Portela, 2012a p:3). Thanks to the arms embargo, moderate opposition forces in Syria could not get sufficient military assistance from the EU. This situation has unintentionally promoted resilience of the Assad regime, weakened oppositional forces and thereby prolonged civil war in Syria. Assad regime could eliminate the negative impact of sanctions by diverting its trade to other countries such as Lebanon and Iraq.

Given limited effect of the sanctions for conflict resolution in Syria, the EU member states altered sanction policy and loosened oil and arms embargo on

¹² Council Implementing Regulation (EU) No: 1150/2011

¹³ Council Implementing Regulation (EU) No: 36/2012

¹⁴ Council Implementing Regulation (EU) No: 168/2012

opposition forces.¹⁵ Particularly, after the allegations that Assad used chemical weapons against the civilian in 2013, the EU member states appeared to diverge in their views for supplying militaristic equipment to the rebels. Foreign ministers of the EU failed to reach an agreement on a ban on arming Syrian opposition forces.¹⁶ Accordingly, arm embargo on Syrian opposition was lifted thanks to the pressure of France and Britain and despite the objection of Germany, concerning that arming rebel groups would prolong the war and spread the war to the other regions of the Middle East. As Leanders (2012, p: 9) puts it, the EU confronted with the internal and external challenges with regards to its sanction policy against Syria, which are “insufficient solidarity combined with divergent Member states interest, tensions between realist and idealist needs, uncooperative international actors.”

B. The Response of the EU to the Syrian Conflict in between 2014-2018

The rise of Islamic State in 2014 altered the EU’s approach to the Syrian crisis. In June 2014, Islamic State took control of the major cities in Iraq and Syria and carried out terror activities in the capital cities of Europe. This situation gave rise to security considerations of the member states and shifted their attention from the removal of Assad regime and Syria’s democratic transition to fight against the IS. Indeed, the EU’s discourses based on democratic transition, peaceful demonstrations, regime change in between 2011-2014 gave their places to “combating with IS,” “struggling to terrorism” and “ensuring the security of European citizens,” and “migration crisis” and “security threat.” (Özcan, 2017 s: 13). Briefly, the EU’s normatively induced approach in between 2011-2014 has given its place to the security-centred approach.

It is possible to see the reflection of this policy on the joint declarations and communications of the European Council and the Council of the EU, which address Syrian crisis as an internal security issue starting from 2014 onwards. On 20 October 2014, the Council articulated that the EU would address “comprehensive and coordinated manner” towards Syrian crisis and the threat posed by the IS to the EU member states.¹⁷ In order to do so, the EU adopted a Joint Communication and determined the comprehensive regional strategy of the EU for dealing with the IS threat. This regional strategy mainly depends on three frameworks. These are a) countering the threat posed by the ISIS through supporting opposition groups b) fight against foreign fighters and terrorism, c) humanitarian assistance and international protection to refugees and internally displaced people so that they can keep them either in Syria or the countries hosting the refugees.¹⁸

¹⁵Independent, Syria arms Embargo lifted: Britain and France force the EU to relax ban on supplying weapons to rebels, 28 May 2013.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ The Council of the European Union, Council Conclusions on the ISIS/Daesh crisis in Syria and Iraq, Foreign Affairs Council Meeting Luxembourg, 20 October 2014.

¹⁸ European Parliament, Conflict in Syria: Trigger Factors and the EU Response, January 2016.

1. Military Assistance to the Opposition Groups

The EU member states have a negative public attitude towards military involvement in foreign conflicts. The EU has also lack military power due to inter-governmental character of its Common Foreign and Security Policies. Accordingly, as a supra-national entity, the European Union has never carried out a military engagement in Syria directly. Instead, it has supported the US-led anti-ISIS forces at the member state level. Particularly, after the Paris attacks in 2015, it provided more financial and material support to different groups of the Syrian opposition. For example, France increased its military engagement and airstrikes under the umbrella of the US-led coalition. France has also invoked mutual defence clause of Article 42(7) of the Lisbon Treaty on 17 November 2017. After the Paris attack in 2015, it requested for assistance of all other member states, as the victim of terrorist attacks on its territory.¹⁹ The France and US were also supported by Germany, United Kingdom, Belgium, and Denmark through boots on the ground, naval support, and intelligence. In short, rather than direct military intervention, the EU fights against Islamic State by supporting and empowering anti-Islamic State forces in Syria.

In its fight against the IS, the EU gives particular importance to their relations with the YPG— (The People’s Protection Unit), which is an armed unit of the Democratic Union Party (PYD) and sister party of the Kurdistan Worker Party (PKK). The EU officially considers the PKK as a terrorist organization, but not categorizes the YPG alongside it. However, ideological and physical connection between the PKK and YPG has an impact on the degree of support granted to the YPG by the EU (O’Driscoll, 2015 p:1). The withdrawal of the Assad regime at the beginning of Arab uprising opened the way for de-facto autonomy in the Kurdish populated areas under the leadership of PYD/YPG in Northern Syria. The PYD/YPG has played an important role in fighting against the ISIS and turned into a key ally of the US-led anti-IS coalition as the sole secular force. It provided partial militaristic support and empowered the PYD/YPG against the IS. This enabled PYD/YPG to take control of three enclaves, namely Jazira, Kobani and Afrin along Syrian territories. Moreover, the YPG opened a corridor in between Jazira and Kobani cantons, when it had captured the control of Tel-Abyad from the ISIS in 2015.

In line with the US, the EU interacted with the YPG/PYD, despite the lack of coherence among member states and reluctance of some member states for developing official and open relations (Özer & Kaçar, 2018 p: 182). Engaging with the PYD/YPG presented an important dilemma for the EU member states. On the one hand, the EU member states had to rely on PYD/YPG in their fight against the IS, as an effective local force of the US-led anti-IS coalition on the ground. On the other hand, they have concerns that providing open militaristic

¹⁹ European Parliament, the EU’s Mutual Assistance Clause: First ever Activation of Article 42(7) TEU.

and logistical support to the YPG would undermine their relations with Turkey, which recognizes the PYD as a terrorist group. Moreover, they have concerns that the empowerment of the PYD/YPG would also risk territorial integrity of Syria and would trigger Turkey's intervention (Barnes-Dacey, 2017 p:3) Moreover, the PYD/YPG is still believed to have connection with the Assad regime and sole PYD/YPG dominance in Northern Syria would impair local dynamics and displease Arab population there (O'Driscoll, 2015 p:1). Consequently, the mainstream approach of the EU towards Syrian Kurds under the leadership of PYD/YPG is "protective but sceptical " (Yircali, 2017 p: 14). The EU opposes to independent Kurdish state that would damage territorial disintegration of Syria, but in the meantime, it supported implicitly Kurdish autonomy in northern Syria, given the secular image of the PYD/YPG compare to the other opposition groups.

2. Foreign Fighters and Radicalization

The issue of foreign fighters and radicalization took its primary place in the agenda of the Council of the EU and the European Council. After the Paris attack in France, the EU set terrorism as one of the major threats to the internal security of the European Union.²⁰ It adopted several-counter terrorism and foreign fighters strategy and set several priority areas for action.²¹ Those measures were mainly on the application of the Schengen framework, Internet content promoting violent extremism or terrorism, trafficking of firearms and promoting cooperation with the UN.

3. Controlling the Flow of Refugees

The European Union is one the actor paying the highest price of Syrian conflict. According to the figures provided by the European Parliament, more than 2.3 million attempted to cross Europe, expelling the EU member states to address the influx of refugees to Europe since 2015. The flow of migrant generated an important division among member states in terms of sharing the economic and political burden of the migration crisis. The EU member states consider migration issue as a security challenge that rock ontological existence of the European integration project. As such, the EU provided humanitarian assistance amounted 9 million to Syrian refugees to prevent refugee flow to the European Union. These measures are generally considered as a way of keeping the Syrians refugees in the transit country or Syria itself.

C. Effectiveness of the EU's response to the Syrian crisis

1. Regional Limitations

The response of the EU to the Syrian crisis in the course of the Syrian civil war did not generate expected outcomes in terms of ending the conflict or

²⁰ Council of the European Union, Brussels, 2 February 2015, 5855

²¹ European Council, Council adopts EU counter-terrorism and foreign fighters strategy, 20 October 2014.

addressing the implications of the Syrian conflict effectively. There have been important considerations with regards to the actorness of the EU. The US and Russia became the key actors that have been determining the direction of the Syrian conflict through their militaristic and diplomatic engagement. The role assumed by the EU in this respect is either to support the US policies in the region, to adopt reactionary position towards Russian policies or act in line with the US-Russian rapprochement towards Syrian crisis. Indeed, apart from involving the US-led anti-ISIS coalition at member state level, the EU as a supra-national entity did not take a strong part in the diplomatic initiatives with respect to the Syrian crisis. This marginal diplomatic and military role in Syria gave rise to limited autonomous manoeuvring capacity of the EU—including big member states—in between Russia and the US. This situation presented an important dilemma for the EU. On the one hand, the EU as an actor bear heavily the consequences of the conflict in the form of refugee flows, security threats, radicalization, and terrorism. On the other hand, it could not act at a level parallel to the cost that it incurred during the conflict.

2. Institutional Limitations

The EU's institutional and legal arrangements on the external relations limited the capacity of the EU to act as an effective actor in the Syrian conflict. Traditionally, the EU member states have been reluctant to transfer their sovereignty in the field of foreign policy, despite the fact that the structures that coordinate external policies of the member states at the European level have recently been established. For example, the Lisbon Treaty, which entered into force in 2011, empowered High Representative by entitling it as the Vice President of the Commission and the Chair of the Foreign Policy Meeting. It established European External Action Service, responsible for foreign and security policy of the EU. However, these institutional and legal regulations did not change the fundamental core of the European system in which member states still keep their sovereignty, reluctant to grant additional power to supra-national institutions in the field of foreign policy. That's why the Lisbon Treaty kept unanimity as the key voting mechanism and did not promote military capabilities to the EU.

Moreover, the EU actions in the course of the Arab uprising depend on institutional structures drawn by the Lisbon Treaty. Lisbon Treaty created a balance in between EEAS and the Commission on the one hand and between Brussels and third countries on the other hand. Moreover, the Treaty established new institutional structures, such as EU Special Representative and a number of Task Forces for some of the member states. The increase in the number of the institutional actors resulted in the fragmentation and an opportunity to the member states not to comply with the EU decisions in the field of external action (Bicchi, 2014 p: 320).

3. Placing too Much Emphasis on Soft-Power Instruments

The fact that the EU has limited capacities and competence in foreign policy gives rise to the important role to the European Commission, having financial instruments at its disposals to act in the areas where it has competences in external relations of the European Union. These areas are humanitarian assistance, trade, cooperation and development, democratization, human rights, neighbourhood policy (Emerson, 2011). The activities of the Commission in these fields promoted the image of the EU as soft power, which acts through norms and values rather than traditional diplomatic means of the real politics. Two points can be underlined in this respect. Firstly, when there is a contradiction between norms and interests, the EU chooses “interests,” which is generally defined on the basis of realist terms. This is particularly relevant in the case of Syria where the EU adopts a normative approach, which stresses the need of the Assad government to reform, but later security considerations become dominant thanks to the massive uncontrolled migration and terrorist attacks of the ISIS. As such the EU’s Syrian policy points out explicitly the EU’s being “realist actor in normative clothing (Emerson, 2011 s: 56).” As Börzel and Hüllen (2014), put it, the EU has again faced “democratization-stability” dilemma. It encountered with the fact that democratic transition has the potential of destabilizing impact on non-democratic countries, as it generally necessitates a transition of power and often includes violent conflict (Börzel & van Hüllen, 2014 p: 1040) Secondly, the sole use of soft power instruments has not been effective in Syrian conflict where basic parameters of real politics dominates under the condition of proxy war, such as state survival, power struggle, security and regional balance of power. The lack of hard power capabilities, which complement the EU’s soft power, undermined the EU’s actorness in Syria compare to other actors, such as the US and Russia, who can resort military instruments where they consider necessary.

4. Different Policy Priorities among Member States

In addition to the lack of competence and military capacities for actively addressing the Syrian crisis, there is no common position with regards to Syrian conflict. This situation gives rise to the different policy priorities among member states. The big three EU member states, namely Germany, UK, and France have different policy priorities. Germany has historically been against military engagement and its general focus has been on addressing refugee problems. France supports military intervention and gives priority to the fight against terrorism. The UK was against military intervention and has been given very little attention to the refugee crisis. The absence of common stance in responding Syrian crisis undermines the EU’s leverage on the Syrian crisis.

III. Turkey’s Response to the Syrian Conflict

Turkey and the EU at the beginning of the Arab Uprising shared the same position. Both have the idea of bringing down the Bashar al-Assad regime and

replacing it with Sunni Islamist client state, which would satisfy regional and global aspirations of the US, Turkey and the EU member states. Turkey, however, has much more fine-tuned regional strategy. By bringing a Sunni regime to power, Turkey anticipated increasing its economic and political influence in Syria and consequently gaining grounds against its regional rivals, namely Shite Iran. Compare to the member states of the EU, Turkey has carried out very active position towards Syrian conflict. In addition to economic sanctions and suspending diplomatic relations after calling for the Assad regime to stop violence, Turkey started to take a very concrete position against the Syrian regime. It started to equip and train Syrian opposition since the beginning of the Syrian crisis in 2011.

A. The Position of Turkey to the Syrian Crisis in Between 2011-2014

Between 2011-2013, Turkey and the EU have common position with regards to the Assad Regime. Both the AKP government and the EU shared the idea of bringing down Bashar al-Assad regime and replacing it with moderate-Sunni Islamist client state, which would satisfy regional and global aspirations of the US, Turkey and the EU. By bringing a Sunni regime to power, Turkey anticipated increasing its economic and political influence in Syria and consequently gaining grounds against its regional rivals, namely Shite Iran.

1. Declaratory Condemnation and Sanctions

In order to pursue this foreign policy objective, the AKP government attempted to convince the Assad regime to stop crackdown and to make reforms for satisfying the demands of the opponents. It endeavored to find a diplomatic solution to Syrian conflict by bringing it to the agenda of international and regional organizations, such as the Arab League and the United Nations. Turkey also imposed economic and militaristic sanctions on the Assad regime in line with the EU.

2. Supporting Opposition Groups

When the conflict turned into the civil war, the AKP government provided militaristic and logistic assistance and transit road to the opposition groups, such as Free Syrian Army in order to fight against Assad regime. Whether it is an intended strategy or an unintended consequence of backing opposition groups in general, this strategy rendered the AKP government a subject of accusations for giving a support to the radical groups in Syria.

3. Preventing the Empowerment of the PYD

From the beginning of the Syrian war, Turkey had a great concern that the Syrian central government would lose its control over Kurdish populated areas. For Turkey, such a power vacuum would carry the potential of enabling Syrian Kurds to form semi-independent structures in the form of an autonomy or self-rule controlled by the PKK or the PYD. Kurdish autonomy that would take place in the Northern Syria as in Iraqi Kurdistan was also believed to empower Kurdish nationalist aspirations in Turkey and to form Syrian pillar of a pan-Kurdish project. Turkey was also concerned with fact that Kurdish regions in

Syria would provide the PKK with an operational basis that would facilitate its cross borders attacks to Turkey. Hence, as soon as Syrian Kurds established its own canton administration, then Prime Minister, now President Erdoğan declared the “structure in northern Syria,” that was established by the PYD as “a structure of terror.”²² He emphasized that Turkey would not recognize the establishment of autonomous entities governed by the PYD and its affiliate PKK in northern Syria. Given these considerations, Turkey carried out the strategy of geographical containment of the Kurds. The containment policy centers on obstructing the PYD’s getting more territory, undermining the PYD’s control over the areas where it had already seized and decreasing capability of the PYD to get resources from Turkish borders.

B. The Position of Turkey to the Syrian Crisis in Between 2014-2018

The Assad’s hold on power and the empowerment of radical jihadists groups thanks to the power gap in Syria gave rise to the alteration of the stance of Turkey since 2014. The agendas, priorities, and policies of the AKP government and the EU appeared to diverge sharply. Both the EU and Turkey as actors could not maintain a common position and coordinated action that existed at the beginning of the Syrian conflict.

Firstly, the EU is no longer considered the removal of Assad regime from power and democratic transition as its priority. As it is mentioned above, it gives particular importance to the fight against the ISIS and concerns that the power vacuum might be filled by radical groups hostile to the Western norms and values after Assad’s removal. Nonetheless, Erdoğan government has maintained the policy of replacing Assad regime with a Sunni government up until military coup, which took place on 15 June 2016. This position pushed the AKP government towards a more autonomous policy in Syrian, which deteriorated Turkey’s relations with the EU and its wider regional neighbours.

Secondly, the EU and Turkey also diverged in terms of the groups that they rely on in its fight against the ISIS. Turkey opposes to any kind of militaristic operations led by the anti-IS coalition that empowers Kurdish groups in Turkey and Northern Syria (Rojava), where the Syrian Kurds established semi-autonomous cantons. In contrast, the US and hence the EU member states depend heavily on the Kurdish forces in northern Syria, particularly the PYD—which has an affiliation with the Kurdistan Worker Party (PKK)—and de facto to the PKK in its fight against ISIS. The AKP did not consider extremist rebel groups as uncontrollable actors, yet, as a potential instrument to unwind the power of the Assad regime and Kurdish forces.

²² McClatchy Newspaper, Assad hands control of Syria’s Kurdish areas to PKK, sparking outrage in Turkey, 26 July 2012.

Thirdly, Turkey has supported the idea of establishing safe zone for the refugees in Syria. The US and the EU have not advocates this position. Even though Turkey claimed no-fly or safe zone for the humanitarian reason, its main intention was to prevent the emergence of Kurdish belt along Turkish-Syrian border. The EU and the US opposed to safe zone, as they don't want to provide ground forces for the safe-zone.

Fourthly, in line with the European Union, Turkey has provided an important humanitarian assistance to refugees from Syria. It has carried open door policy for the refugees. Turkey got important financial assistance from the EU for keeping the Syrian refugees in Turkey. This situation has generated strong criticism towards the EU, as the EU provides such assistance in a time when Turkey has been implementing one of the most repressive policies.

Particularly, starting from 2015 onwards, Ankara concerned with the empowerment of the Kurds regionally and domestically. At the regional level, the control of the YPG on three enclaves in Northern Syria and building a bridge in between Kobane and Telabyad rendered the position of Syrian Kurds powerful. At the domestic level, the success of pro-Kurdish People' Democratic Party (HDP) in passing election threshold of 10 percent in June 2015 election made the HDP the third biggest party in the parliament, which rendered it crucial actor for the presidential election, which changes parliamentary system to the presidential elections.

Given above-mentioned regional and domestic developments, Turkey carried three strategies simultaneously towards Syria. It attempted to maintain its policies of overthrowing Assad regime and to prevent the establishment of autonomous Kurdish entities along Syria. In to order pursue those objectives; it backed radical groups, as moderate opposition groups had proved unsuccessful. It also carried out open door policy for the flow of refugees, which facilitate the transit of foreign fighters' from and to Europe through Turkish Syrian border and alleged to provide logistic-militaristic and training support to them. It also carried out airstrike to the Kurdish forces on the basis of hot pursuit. This position of Turkey generated strong tension with the EU.

IV. The Effectiveness of the EU and Turkey in responding Syrian conflict

From the beginning of the Syrian conflict, both the EU and Turkey attempted to contribute democratic transition in Syria. At the beginning of the conflict, their main concern was to stop human rights violations and brutal repression of the civilians. They intended to force the Assad regime to carry out democratization reforms in response to the demands of the Syrian people. On this basis, the EU and Turkey have used the instruments at their disposal in order to consolidate democracy and human rights. Both actors cut their diplomatic and economic relations and imposed sanctions on Assad regime. As the conflict deepened, they started to support the domestic opposition in Syria. Briefly, both Turkey and the EU acted as normative power at the beginning of the conflict.

In the course of the Syrian war, the priorities of the actors have shifted. The actors gave precedence to the stability and security over democracy and human rights. Yet, what they understand from security started to diverge. The EU considers the rise of the Islamic State as the main challenge to its security, but Turkey concerns from the empowerment of Syrian Kurds, which might pose a great threat to the territorial integrity of Turkey.

Compare to Turkey, the EU and member states lack concrete strategic perspectives and goals towards Syrian conflict. That is why the response of the EU can be characterised as hesitancy and ad hoc reactions. It ranges from negative conditionality, which centers on imposing economic and militaristic sanctions, supporting UN resolutions, which called Assad regime to step aside and giving support to the opposition. Turkey instead has a very clear foreign policy objective towards Syria. It wants to establish moderate Sunni regimes in its neighbourhood countries and thereby to construct its regional hegemony in the Middle East. That is why Turkey has adopted a proactive policy and resorted direct military means for achieving its foreign policy objectives. Both actors have incapacity to act autonomously, despite the fact that they are the one bearing the most humanitarian, political and social cost of the Syrian conflict. Both were only able to act within the constraints drawn by the US and Russia. But, the EU also faces institutional constraints coming from the institutional structure.

V. Conclusion

Turkey and the EU, which had developed good relations with Syria before the civil war, appeared to change their policies towards Assad regime and supported regime change and democratic transition in Syria. However, as the war escalated, the actors appeared to contemplate the Syrian crisis through the lenses of security. At the beginning of the Syrian crisis, the EU addressed Syrian crisis as an issue of democratic transition of the Syrian people living for a long time under the brutal and violent administration of the Assad regime and addressed Syrian crisis within the framework of its “new” neighbourhood policy. The use of heavy weapons towards the civilian protestors by the Assad regime, the clashes in between regime forces and opposition groups; terrorism and massive influx of refugees gave rise to the shifts in the policies of the EU towards Syrian crisis. Particularly after the control of Islamic State (IS) on the territories in between Syria and Iraq in 2012 and IS terrorist attacks in Europe brought security dimension into the front in its regional and wider neighbourhood policies. The Syrian crisis come to the fore as a matter of security, since it has the parameters of conflict, terrorism, power struggle, proxy wars and redefinition of maps /boundaries in the post Arab uprising period.

Turkey would not be able to employ parallel strategies with the EU with ease— yet not completely abandoned it—thanks to the changing priorities, proxies, and strategies and competing interests among the actors. The regional and international aspirations that brought Turkey close to the EU have changed

to a great extent in the course of the Syrian conflict. Turkey appeared to reformulate its regional alliances, when Northern Syria was dominated by the PYD and Syrian Democratic Forces (SPD) and when the PYD crossed the west of the Euphrates in Syria, which Ankara considered it as “redline” of its national security threat. The empowerment of the Kurds in Syria shifted Turkey’s external relations in the Middle to a more defensive one.

References

- Balfour, R. (2012). *An Arab Springboard for EU Foreign Policy*. Gent: Academia Press.
- Barnes-Dacey. (2017). *To End a War: Europe's Role in Bringing Peace to Syria*, Brussels
- Bicchi, F. (2014). The Politics of Foreign Aid and the European Neighbourhood Policy Post-Arab Spring: ‘More for More’ or Less of the Same? *Mediterranean Politics*, 19(3), 318-332. doi:10.1080/13629395.2014.959758
- Boogaerts, A., Portela, C., & Drieskens, E. (2016). One Swallow Does Not Make Spring: A Critical Juncture Perspective on the EU Sanctions in Response to the Arab Spring. *Mediterranean Politics*, 21(2), 205-225. doi:10.1080/13629395.2015.1125285
- Börzel, T. A., & van Hüllen, V. (2014). One voice, one message, but conflicting goals: cohesiveness and consistency in the European Neighbourhood Policy. *Journal of European Public Policy*, 21(7), 1033-1049. doi:10.1080/13501763.2014.912147
- Düzgit, A. S. (2014). The Seesaw Friendship Between Turkey’s AKP and Egypt’s Muslim Brotherhood,. *Carnegie Endowment for Peace*.
- Emerson, M. (2011). Just Good Friends? The European Union's Multiple Neighbourhood Policies. *The International Spectator*, 46(4), 45-62. doi:10.1080/03932729.2011.628091
- Giumell, F., & Ivan, P. (2013). *The Effectiveness of EU Sanctions*. Brussels.
- Karakoç, J. (2013). US Policy Towards Syria Since the Early 2000s. *Critique*, 41(2), 223-245.
- Leanders, L. (2014). EU Sanctions: A Relevant Foreign Policy Tool *EU Diplomacy Paper*.
- O'Driscoll, D. (2015). The YPG and the Changing Dynamics of the Fight Against IS. *Policy Paper*(No: 24 (126)).
- Oğuzlu, T. (2008). Middle Easternization of Turkey's Foreign Policy: Does Turkey Dissociate from the West? *Turkish Studies*, 9(1), 3-20. doi:10.1080/14683840701813960
- Özcan, M. (2017). AB-Türkiye İlişkileri ve Suriye Krizi. *INSAMER*(40).

- Özer, Y., & Kaçar, F. (2018). The EU's Stance Toward VNSAs During the Syrian Crisis: YPG and ISIS Cases. In Özden Zeynep Oktav, E. P. Dal, & A. M. Kurşun (Eds.), *Violent Non State Actors and the Syrian Civil War*. Switzerland: Springer.
- Portela, C. (2012a). The EU's Sanctions Against Syria: Conflict Management by Other Means. *Security Policy Brief, No: 38*.
- Portela, C. (2012b). The Sanctions Operation in Syria: Conflict Management by Other Means. *UNISCI Discussion Papers, No:30*.
- Seeberg, P. (2012). *Syria and the EU: The Crisis in Syria and International Sanctions with a Focus on Syrian-EU relations*. Retrieved from Syddansk:
- Seeberg, P. (2015). The EU and the Syrian Crisis: The Use of Sanctions and the Regime's Strategy for Survival. *Mediterranean Politics, 20*(1), 18-35. doi:10.1080/13629395.2014.896314
- Taşpınar, Ö. (2014). *The Conflict within Turkey's Islamic Camp* Roma: For Istituto Affari Internazionali
- Teti, A., Thompson, D., & Noble, C. (2013). EU Democracy Assistance Discourse in Its New Response to a Changing Neighbourhood. *Democracy and Security, 9*(1-2), 61-79. doi:10.1080/17419166.2012.736311
- Tömmel, I. (2013). The New Neighborhood Policy of the EU: An Appropriate Response to the Arab Spring? *Democracy and Security, 9*(1-2), 19-39. doi:10.1080/17419166.2012.736306
- Turkmani, R., & Haid, M. (2016). *The role of the EU in the Syrian Conflict*. Retrieved from London:
- Wouters, J., & Duquet, S. (2013). The Arab Uprisings and the European Union: In Search of a Comprehensive Strategy. *Yearbook of European Law, 32*(1), 230-265. Retrieved from <http://yel.oxfordjournals.org/content/32/1/230.short>
- Yırcalı, A. Ü. (2017). *Europe and the Syrian Conflict: Policies and Perceptions*. Podem Publications.

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

Seda BAYRAKDAR*

Alınış Tarihi: 03 Ağustos 2018

Kabul Tarihi: 10 Ocak 2019

Öz: Ülkelerin en önemli sorunlarından biri işsizliktir. İşsizliği önlemek için, son zamanlarda bütün ülkeler tarafından aktif istihdam politikalarının yaygın olarak uygulandığı görülmektedir. Çalışmada aktif istihdam politikalarının etkinliği konusu araştırılmaktadır. Milyonlarca liralık (2017 yılında 3.771.274.305 TL) kaynak ayrılan aktif istihdam politikalarının istenilen sonuçlara ulaşmada ne denli başarılı olduğu, ya da daha başarılı olunabilmesi için spesifik ne gibi önlemler alınması gerektiği irdelenmelidir. Yabancı yazında aktif istihdam politikalarının etkinliği ile ilgili yeterli sayıda çalışmalar olmasına rağmen yerli yazında aktif istihdam politikalarının etkinliğini inceleyen sınırlı sayıda çalışmalar yapıldığı görülmüştür. Bu makale Türkiye’de uygulanan ve işsizliğin sihirli bir çözümü gibi sunulan aktif istihdam politikalarının etkinliğinin sorgulanması açısından ve yapılan kısıtlı sayıdaki çalışmaların derlemesi nedeniyle literatüre önemli bir katkı yapacaktır.

Anahtar Kelimeler: Aktif İstihdam Politikaları, İşsizlik, İstihdam

A General Evaluation on the Effectiveness of Active Employment Policies Applied in the Solution of Unemployment

Abstract: One of the most important problems of the countries is unemployment. In order to prevent unemployment, it has been observed that active employment policies have been widely applied by all countries recently. In this study, the effectiveness of active employment policies is investigated. The success of the active employment policies which is allocated to the millions of pounds 3.771.274.305 TL in 2017 or the specific measures to be taken in order to be more successful should be taken into consideration. Although there are sufficient number of studies on the effectiveness of active employment policies in the foreign literature, a limited number of studies have been conducted examining the effectiveness of active employment policies in the domestic literature. This article makes a significant contribution to examines the effectiveness of active employment policies and the collection of a limited number of studies.

Keywords: Active Employment Policies, Unemployment, Employment

*Atatürk
Üniversitesi*

I. Giriş

Aktif istihdam politikaları (AİP) neredeyse her ülkede, ülkelerin emek piyasalarının yapılarına göre farklı şekillerde uygulanmaktadır. Ülkemizde de son dönemde işsizliğin önlenmesine yönelik olarak sihirli bir çözüm gibi sunulan ve bu nedenle de oldukça yüksek bütçeli harcamalar yapıldığı bilinen AİP’nin amacına ulaşip ulaşmadığının tespiti ancak bu politikaların etkinliklerinin değerlendirilmesi ile açıklığa kavuşabilir.

AİP’nin savunucuları, bu politikaları, işsizliğin azaltılması için son derece etkili ve önemli görmekteyirler. Bu nedenle AİP savunucuları tarafından işsizlikle mücadelede yaygın olarak AİP’lerin uygulanması gerektiği iddia edilir. Karşıt argümanlar, bu politikaların etkinsizliğine ya da sınırlı etkinliğine dikkat

* Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

çekmektedirler. Ayrıca, AİP' ye harcanan kaynakların alternatif maliyetinin son derece yüksek olması da başka bir eleştiri konusudur. Çalışmanın önemi, AİP' nin etkinlik değerlendirilmesinde kullanılan yöntemlerin detaylı olarak incelenmesinden ve bu politikaların etkinliğini araştıran çalışmaların toplulaştırılmaması nedeniyle ortaya çıkan eksikliğin giderilmesinden kaynaklanmaktadır.

Çalışma toplamda dört ana kısımdan oluşmaktadır. Çalışmanın ilk kısmını oluşturan kavramsal çerçeve içerisinde AİP kavramı, AİP'nin tarihsel gelişim süreci anlatılmıştır. Dünyada yaygın olarak uygulanan AİP'ler ve bu politikaların Türkiye uygulamalarından bahsedilmiştir. Birinci bölümün son kısmında AİP'yi değerlendirmede kullanılan yöntemlere ve bu politikaların etkinliğinin analizinde kullanılan literatüre yer verilmiştir. İkinci kısım Türkiye' de aktif istihdam çalışmalarının etkinliğini sorgulayan araştırmaların taranması ve bu araştırmaların metodolojilerinin- sonuçlarının incelenmesinden oluşmaktadır. İkinci kısımda ek olarak, dünyada bu politikaların etkinlik araştırmalarında referans kaynak olarak kullanılan çalışmalardan da faydalanılmıştır. Üçüncü kısım ise tartışma bölümüdür. Bu bölümde konunun uzmanı kişiler ve kurumlar tarafından, aktif istihdam politikalarının ortaya çıkardığı negatif ve pozitif etkilere dikkat çekilmiştir. Sonuç ve öneriler kısmında Türkiye' de uygulanan AİP'lerin etkinliğinin mutlaka ampirik olarak değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yapılmış, bu değerlendirme için yetkili kurumlar tarafından veri setinin oluşturulması zorunluluğu ifade edilmiştir.

II. Kavramsal Çerçeve

Kavramsal çerçeve içerisinde AİP kavramının tanımı, yapılan tanımlamalardaki farklılığın sebepleri ve yaygın olarak dünyada ve Türkiye' de kullanılan AİP'ler anlatılmaktadır. AİP'lerin etkinliğini değerlendiren araştırmalardan elde edilen sonuçların daha net algılanabilmesi açısından, kullanılan değerlendirme yöntemleri ve etkinlik değerlendirmesi sonucunda ortaya çıkan sonuçlar için kullanılan terminoloji açıklanmaktadır.

A. Aktif İstihdam Politikası Kavramı

AİP'nin işgücü talebi ve işgücü arzı arasında eşleşme hizmeti sağlamak amacıyla 1950' li yıllarda İsveç' te ortaya çıktığı düşünülmektedir. AİP'lerde ülke yapılarına göre uygulanan politika türleri de değişiklik gösterebilmektedir. Bu değişiklik AİP' nin tanımlamasında da bazı farklılıkları karşımıza çıkarmaktadır. Uluslararası Çalışma Örgütüncü AİP: Tam, üretken ve özgürce seçilmiş istihdam sağlamaya yönelik politikaları ifade etmek için kullanılmaktadır; Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) tanımına göre ise AİP'ler temel eğitim dışındaki iş bulma ve yüksek gelir elde etme potansiyelinin artırılmasına yönelik politikalar olarak ifade edilmektedir (Çapar Diriöz, 2012:23). Hedef kitle ve amaçlar dikkate alınarak yapılacak bir diğer tanımlamaya göre AİP, çalışanların emek piyasasındaki nitelik seviyelerinin geliştirilerek işsizlerin istihdam edilebilirliğinin artırılmasını hedeflemektedir.

Bununla birlikte istihdam halinde olup işsiz kalma riski ile karşı karşıya olan bireyleri korumaya yönelik uygulanan, işgücü verimliliğini artıran, işgücü piyasasına erişimde fırsat eşitliğini sağlamayı kolaylaştıran, iş arayan- işverenler arasında aracılık hizmeti veren yani istihdam edilebilirlik kapasitesini artırmaya yönelik bütün politikalara AİP denilmektedir (Günaydın ve Yıldız, 2016:267). Başka bir tanıma göre: İşsizliği azaltmak, istihdamı korumak-artırmak iş/ meslek danışmanlığı hizmeti verilen, kariyer yönetiminin sağlandığı, istihdamla alakalı farklı meslek eğitimlerinin uygulandığı ve iş arama stratejilerinin geliştirildiği programlar bütününe AİP denilebilmektedir. AİP, işsizlere gelir desteği kazandırmaktan ziyade işsizlerin istihdama katılımı ve istihdam halindeki niteleklerini artırmaya yönelik politikalar bütünüdür (Uşen, 2007: 66).

OECD ülkelerindeki AİP' ler üç ayrı dönemde kategorize edilebilir. İlk dönem, 1950 ve 1960'lı yılları kapsayan işgücü sıkıntısının mevcut olduğu dönemdir. Ülkeler, sanayi ekonomilerini genişletmek, uygun ve vasıflı işçi sağlayabilmek için aktif politikalar geliştirmiştir. Bu dönemde politikanın temel amacı ek beceriler öğretmektir. İkinci dönem petrol şoklarının yaşandığı 1973' ten 1975' e kadar olan periyottur. Bu dönemde ülkeler yüksek işsizlikle karakterize edilen düşmanca bir ortamla karşı karşıya kalmışlardır. Bu nedenle birçok ülkede AİP'ler işsizlikle mücadelede etkin olarak uygulanmıştır. Son olarak da 1990'ların ortalarından bu yana uygulanan AİP' ler işsizlerin ve diğer çalışmayan bireylerin işgücü piyasasına girişlerini teşvik etmek ve kolaylaştırmak amacını taşımaktadır (Bonoli, 2010: 443).

Genel olarak AİP'lerin amaçları işsizlerin istihdama katılımlarının kolaylaştırılması buna ek olarak da emek piyasasında yer alanların mevcut pozisyonlarının korunmasıdır. Amaçlarına göre AİP' leri kategorize edecek olursak (Çapar Diriöz, 2012);

• Ekonomik darboğazların hafifletilmesi amacıyla uygulanan AİP' ler : Doğrudan iş yaratma, ücret sübvansiyonu, eğitim programları, kendi işini kurma desteğidir. Programın hedef kitlesi geri kalmış bölgeler ya da sektörler ve/veya dezavantajlı gruplardır.

• Yapısal dengesizlikleri gidermek için istihdam hizmetleri, eğitim programları ve ücret sübvansiyonları uygulanmaktadır.

• İşgücü piyasasının genel işleyişinin geliştirilmesi amacıyla istihdam hizmetleri ve eğitim programları (çıraklık, okuldan işe geçiş vs.) gibi AİP uygulamalarına gidilmektedir.

• Beceri ve verimliliğin geliştirilmesi amacıyla eğitim ve yeniden eğitim programları risk altında olanları ve dezavantajlı grupları hedeflemektedir.

• Dezavantajlı grupları ve risk altında çalışanları desteklemek amacı ile istihdam hizmetleri, eğitim programları ve ücret sübvansiyonları uygulanmaktadır.

B. Dünya'da Uygulanan Aktif İstihdam Politikaları

AİP uygulamaları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Ülkelerin politik, kurumsal yapılarının farklı olması ve emek piyasalarındaki farklılıklar genel kabul gören bir sınıflandırmaya engel olmaktadır. Avrupa Birliği (AB) AİP'leri işsizlere ve diğer risk gruplarına yönelik uygulanan politikalar şeklinde kategorize ederken OECD, AİP uygulamalarını kamu istihdam hizmetleri, istihdam teşvik politikaları, mesleki eğitim politikaları, gençlere yönelik tedbirler, engellilere yönelik programlar şeklinde sınıflandırmaktadırlar (Günaydın ve Yıldız, 2016:268). Bu nedenle çalışmada Türkiye'de ve dünyada yaygın olarak uygulanan AİP uygulamalarından;

- Eşleştirme ve Danışmanlık Hizmetleri
- Ücret & istihdam sübvansiyonları
- Kendi işini kuranlara yardım programları
- Doğrudan kamu istihdamı
- Mesleki eğitim programları ele alınacaktır.

Eşleştirme ve Danışmanlık Hizmetleri

Emek piyasası yapısı itibariyle heterojen piyasalardır. Hem işçilerin emek arzlarının birbirinden farklı özellikler taşıması, hem de işveren açısından bakıldığında mevcut açık işlerin farklı nitelikler gerektirmesi bu heterojenliğin ana sebebidir. Emek piyasasındaki eşleşmenin sağlıklı sağlanabilmesi potansiyel emek alıcısı ve emek satıcısının birbirleri ile ne denli ilişki kurduklarına bağlıdır. Kamunu eşleştirme ve danışmanlık hizmetleri esas hizmetler ve destekleyici hizmetler olmak üzere ikiye ayrılır. Esas hizmetler, iş arayanlar ile açık işlerin eşleşmesi sürecinde maliyeti azaltmaya yönelik hizmetlere denilmektedir. Bunun yanında aktif ve pasif istihdam politikalarının yürütülmesi destekleyici destek hizmetleri kategorisine girmektedir. Kamu eşleştirme ve danışmanlık hizmetleri işsizler kitlesine ulaşma, oryantasyon, işsizlerin vasıf seviyesinin değerlendirilmesi- testi, iş arama seminerleri-araştırma merkezleri ve iş kulüpleri faaliyetleri, takip danışmanlığı, eşleştirme ve iş geliştirme şeklinde yapılabilir (Karabulut, 2007: 66-71).

Eşleştirme genel olarak işgücü arzı ve işgücü talebinin eşleşmesi anlamına gelmektedir ve bu eşleştirme hizmetlerini sadece devlet değil özel istihdam büroları da sağlayabilmektedirler. Aktif emek piyasası uygulamalarından biri olan eşleşme hizmetleri özellikle ekonomide var olan bir yapısal işsizlik durumunda emek piyasasını daha şeffaf hale getirmektedir. Dolayısıyla etkin bir eşleşme sağlanabilmektedir (doğru işe, doğru eleman). Arızı işsizlik oranı, büyük ölçüde iş arama sürecindeki bilgilendirmenin rolüne bağlı olarak değişebilecektir. Emek piyasasındaki bilgilendirme ve danışmanlık hizmetleri ne kadar etkin- yeterli ise arızı işsizlik o denli azalma eğilimi gösterecektir (Uşen, 2007:71).

Türkiye’de “...Özel İstihdam Büroları, özel hukukun koruması altında ve belirli bir sözleşme çerçevesinde işe yerleştirme faaliyeti karşılığı sadece işverenden ücret alarak, iş arayandan herhangi bir ücret ya da komisyon almaksızın, Türkiye İş Kurumundan yetki almak şartıyla, işgücü piyasasında iş arayanlarla eleman arayanlar arasında, bir işyerinde veya 9/6/2004 tarihli ve 5187 sayılı Basın Kanununda yazılı araçlarla ya da radyo, televizyon, video, internet, kablolu yayın veya elektronik bilgi iletişim araçları ve benzer yayın araçlarından biri ile en etkin şekilde aracılık hizmeti sağlayan gerçek ya da tüzel kişilerdir...” tarif edilmektedir (www.iskur.gov.tr). Özel istihdam büroları iş piyasasının gerektirdiği ölçülerde, sayıda seçilerek ve izin verilerek iş- işçi bulma faaliyetlerine aracılık edebilir. Özel istihdam büroları gerçek veya tüzel kişiler tarafından kurulabilir (İŞKUR Kanunu, 2003).

Ücret ve İstihdam Sübvansiyonları

İşsizlikle mücadelede uygulanan yöntemlerden biri ücret ve istihdam sübvansiyonlarıdır. Gelişmiş ya da gelişmekte olan her ülkede uygulanan bu yöntem istihdamı artırma amacı taşımaktadır. İşverenler için vergi indirimi, sosyal sigorta prim destekleri, doğrudan ücret destekleri, enerji giderlerine yönelik destekler verilmektedir. Bu desteklerin asıl amacı işgücü maliyetlerinin düşürmek suretiyle istihdamın artırılmasıdır (Ayan, 2014: 24).

Kendi İşini Kuranlara Yardım

AİP’lerden biri olan kendi işini kuranlara yardım uygulamasında (KİKY) bireylerin işsizlikten kurtulması amaç edinilirken kişilere istihdam olanağı sağlamak amaçlanmaktadır. Kişiler kendi işlerini kurarak hem kendilerine hem de başka kimselere iş imkânı yaratabilmektedirler. Program kapsamında kurulan işletmeler başarısız olsalar bile katılımcıların iş kurmak suretiyle elde ettikleri donanım, beceri ve tecrübenin iş arama sürecinde işveren üzerinde pozitif bir etki yaratacağı düşünülmektedir. Ülke uygulamalarına bakıldığı zaman işsizlik yardımlarından faydalanan herkesin KİYP’ den de faydalandırıldığı gözlemlenmektedir. KİKY programları finansal ve finansal olmayan yollar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Finansal yöntemde katılımcıya programın başında tek seferlik toplu bir ödeme yapılabileceği gibi programa katılım süresi boyunca parça parça ödemeler de yapılabilmektedir. Finansal olmayan yardımlar ise katılımcıların büyük çoğunluğunun iş kurma süreci, yönetim teknikleri, personel eğitimi, kanunlar, vergi yapısı gibi konularda bilgi eksikliğini gidermeye yönelik destekleri kapsamaktadır (Karabulut, 2007: 53).

Doğrudan Kamu İstihdamı

Doğrudan kamu istihdam hizmeti, emek piyasasında iş bulma ihtimali düşük kimselerin kamu ya da yarı kamusal kuruluşlarda geçici olarak istihdam edilmesinin sağlanmasıdır. Bu programın özel sektöre rakip olmaması ve açılan işlerin yeni olmasına dikkat edilmektedir. Programın hedef kitlesi arasında eski uyuşturucu bağımlıları, mahkumlar ya da gençler gibi normal şartlar altında istihdam edilebilirliği az olan kesimler yer almaktadır. Bazı ülkeler uzun süreli

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

işsizleri, işsizlik sigortası alma hakkı dolanları ve dezavantajlı diğer grupları doğrudan kamu istihdamından faydalandırılmışlardır (Biçerli, 2005: 7-8).

Mesleki Eğitim Programları

Mesleki eğitim programları çeşitli nedenlerle emek piyasasından ayrılmış olanlar, emek piyasasına yeni girenler ve emek piyasasından çıkma riski taşıyanların piyasaya tekrar dönüşünü/ girişini kolaylaştıran programlardır. Programlar katılımcıların beceri seviyelerini geliştirirken katılımcılara yeni beceriler kazandırmayı da hedeflemektedirler. Söz konusu eğitim faaliyetleri bilgisayar kullanma, yabancı dil kursları gibi genel eğitim- öğretime yönelik olabilirken belirli bir alanda mesleki eğitim kazandırma amacıyla da uygulanabilir (Uşen, 2007: 72).

İşgücü piyasasının ihtiyaçları uyarınca Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) mesleki eğitim kursları¹ düzenlemektedir. Mesleki eğitim kurslarının yıllık işgücü eğitim planında yer alabilmesi için işgücü piyasasının ya da işyerlerinin bu konuda taleplerinin bulunması gerekmektedir. Fakat istihdam garantisi verilmeden kamu kurum ve kuruluşları ile de bu kurslar düzenlenebilir (Akbulut, 2016: 241).

C. Türkiye’de Uygulanan Aktif İstihdam Politikaları

Türkiye’de uygulanan AİP’ler İŞKUR tarafından düzenlenmektedir. Uygulanan AİP’lerde amaç istihdamın korunması ve işsizliğin azaltılmasının yanında desteklenilmek istenilen seçili grupların işgücü piyasasına girişinin sağlanmasıdır. Bu kapsamda yapılan işgücü piyasası analizleri uyarınca her ilde ihtiyaç duyulan meslekler belirlenmekte ve yıllık iş gücü eğitim planları hazırlanmaktadır. Bu planlar Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlükleri tarafından oluşturulur ve 81 il için hazırlanır. Kurum tarafından hazırlanan programlar ile kayıtlı işsizlere iş-meslek danışmanlık hizmeti verilerek kendilerine uygun olan kurs-programa katılma imkânı sağlanmış olur. İŞKUR’un AİP uygulama faaliyetleri kapsamında, mesleki eğitim kursları, işbaşı eğitim programları, girişimcilik eğitim programları, toplum yararına programlar düzenlenmektedir. Ayrıca bu programlara ek olarak çalışanlara yönelik mesleki eğitimler, korumalı işyeri projesi, engelli ve eski hükümlüye iş kurma desteği, engellilere yönelik projeler yürütülmektedir (<http://www.iskur.gov.tr>).

İŞKUR tarafından “...Güneydoğu Anadolu Projesi- II (GAP-II), Birleşmiş Milletler Ortak Programı “Herkes için İnsana Yakışır İş: Ulusal Gençlik İstihdam Programı ve Antalya Pilot Bölge Uygulaması (BMOP), Sektörler Arası İşbirliğine Dayalı İstihdamı Geliştirme ve Girişimciliği Destekleme Projesi, Güvenli Hayat ve Güvenli Gelecek İçin Çocuk ve Gençler Sosyal Koruma ve Destek Programı (ÇOGEP)...” gibi programlar da İŞKUR tarafından gerçekleştirilmektedir (Sanal,2013).

¹ Meslek kurs eğitim programı Milli eğitim Bakanlığı tarafından onaylanmalıdır. Yüz altmış işgünü aşmaması gereken kurslarda günlük en az beş en fazla sekiz saat ders yapılabilir ve haftada maksimum ders günü altıdır.

Avrupa Birliğine uyum politikaları çerçevesince yeniden şekillenen İŞKUR 5 Temmuz 2003 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 4904 sayılı kanun uyarınca sadece iş ve işçi bulma faaliyetleri değil aynı zamanda aktif ve pasif istihdam politikalarının (PİP) da verimli şekilde uygulanmasını sağlayan bir kuruma evrilmiştir (İŞKUR, 2017a: 1).

Onuncu kalkınma planında, AİP ile alakalı olarak işgücü ve istihdama katılım oranlarının artırılması için istihdam teşviklerinin etkinleştirileceği, mesleki rehberlik- danışmanlık hizmetlerinin ilk sırada olmak üzere etki analizlerine dayandırılarak yaygınlaştırılacağı, yaşam boyu eğitim faaliyetlerine önem verilerek işgücünün niteliğinin uygulanan eğitim politikalarıyla işgücü talebi uyarınca geliştirileceği, özel istihdam büroları aracılığıyla geçici iş ilişkisi uygulamalarının artırılacağı ifade edilmiştir (İŞKUR 2017b: 23).

D. Aktif İstihdam Politikalarının Etkinlik Değerlendirmesi ve Kullanılan Genel Terminoloji

AİP değerlendirilirken performans izleme, maliyet ve maliyet- fayda değerlendirilmesi, süreç değerlendirilmesi, makro ekonomik değerlendirme ve etki değerlendirilmesi gibi yöntemler kullanılmaktadır. Bu değerlendirmelerden ulaşılan sonuçlar net kayıp, ikame, yer değiştirme, seçme yanlılığı, tesadüfi sapma, net istihdam artışı ve kilitlenme etkisi olarak ifade edilmektedir. Söz konusu değerlendirme yöntemleri ve sonucunda oluşan terminoloji aşağıda anlatılmaktadır (Çapar Diriöz, 2012:43).

Performans izleme

Performans izleme AİP uygulamalarından yararlanan kimselerin bu programların akabinde ne ölçüde istihdam edildikleri, istihdam halinde iseler aylık gelirlerinin ne olduğu ve programın maliyetleri gibi göstergelerden yola çıkarak uygulanan bir değerlendirme yöntemidir.

Maliyet ve maliyet- fayda değerlendirilmesi

Herhangi bir programın etkisinin incelenebilmesi için kullanılan kıstaslardan biri programın maliyetinin ve parasal etkilerinin tespit edilmesidir. Bu verilerin olması bir programın etkinliğinin araştırılması doğru değerlendirmeden uzak olacaktır. Ortalama bir AİP değerlendirilmesi için programın idari masrafı, hizmet sunumuna ait masraflar ve programa katılanların fırsat maliyeti verileri bilinmelidir. Ancak, program maliyetlerinin parasal olarak belirlenmesindeki zorluk fayda-maliyet analizi yöntemini güçleştirmektedir.

Süreç değerlendirilmesi

Süreç değerlendirilmesi, uygulanan programın işleyişi, yürütülen faaliyetler ve prosedürlerin nelerden oluştuğu ile ilgili bilgi veren bir değerlendirme sürecidir. Süreç değerlendirilmesi ile program uygulanırken karşılaşılabilecek zorluklar tespit edilerek ve bu zorlukların çözüm politikaları konusunda stratejiler de oluşturulabilecektir.

Makro ekonomik değerlendirme

Makro ekonomik değerlendirmede uygulanan AİP' lerin ekonominin geneli üzerinde ne gibi etkileri olduğu araştırılmaktadır. Bu yöntemde dikkat edilmesi gereken nokta, ekonomide birçok değişkenin birbirini etkilemesi nedeniyle işsizliğin azaltılmasında AİP' nin net etkisinin belirlenmesindeki zorluktur.

Etki değerlendirmesi

Etki değerlendirmesinin ana amacı program olmadığı takdirde ortaya çıkabilecek mevcut durum ile programın olması halinde ortaya çıkan durumun kıyaslanmasıdır. Etki değerlendirmesi ile programdan beklenen sonuçlar alınabilmiş mi, hedeflenen etkiler ve beklenmeyen etkiler ne yönde olmuştur gibi soruların değerlendirilmesinin yapılması hedeflenir.

Yukarıda açıklanan yöntemler ışığı altında yabancı yazında AİP etkinliğini araştıran çalışmaların genel olarak emek piyasasında gözlemledikleri negatif/ pozitif bulguları tanımlamak için kullandıkları genel terminoloji (Betcherman, 2004:16; Calmfors 1994:13-23):

Net kayıp etkisi (deadweight loss effect): Net kayıp etkisi, bireylerin AİP' lerden faydalanması ya da faydalanmaması durumunda elde edecekleri istihdam ve gelir seviyeleri arasında bir fark olmaması halini ifade etmektedir. Yani bir işsiz AİP aracılığıyla işe yerleştirilmesi (örneğin ücret sübvansiyonu verilmiş olabilir) bu politika uygulanmasa bile işsiz aynı iş yerinde işe alınabilecek olması, net kayıp etkisine örnek olarak gösterilebilir. Bu uygulama kaynak tahsisinde bir bozulmaya yol açmaktadır. Yani herhangi bir yardım almadan işe yerleşebilecek durumda olanlara yapılan harcamalar net kayıp etkisi ortaya çıkarmaktadır.

İkame etkisi (substitution effect): Firmaların mevcut işçilerini işten çıkararak sübvansiyon edilen işçileri işe almaları ikame etkisine neden olmaktadır. Yani istihdam halinde olan işçi sübvansiyon edilen işçiyle ikame edilecektir. Dolayısıyla ikame etkisi nedeniyle istihdam üzerindeki toplam etki sıfırdır.

Yer değiştirme etkisi (displacement effect): Emek piyasasında yer değiştirme etkisi ortaya çıktığı durumda, sübvansiyonlu işçi çalıştıran firmalar çıktılarının artması neticesinde pazar payını artırabiliyor iken, sübvansiyon almayan firmaların ise pazar paylarının azalması işçi çıkarılması gibi bir sonucu ortaya çıkabilmektedir.

Seçme yanlılığı (selection bias): Bir etkinlik değerlendirmesi yapılırken sonuçlar kontrol edilemeyen ya da tespit edilemeyen faktörler tarafından etkileniyorsa seçme yanlılığı ortaya çıkmış demektir.

Tesadüfi sapma (randomisation bias): Etkinlik analizindeki bireyler davranış grubunun bir parçası olduklarını bildiklerinden olduğundan daha farklı davranış eğilimine girerek ortaya çıkacak sonuçların farklı olmasına sebep olabilirler bu etkiye tesadüfi sapma denilmektedir.

Net istihdam artışı (additionality): Programın net kayıp, ikame ve yer değiştirme etkilerini olumsuz sonuçları çıkarıldıktan sonra kalan toplam sübvansiyonlu/ destekli iş sayısıdır.

Kilitlenme etkisi (locking-in effects): AİP kanalıyla bir programa yerleştirilme ihtimalinin, yerleştirilmeden önce iş arama etkinliğini azalttığı yönündeki negatif etkiyi ifade etmek için kullanılmaktadır.

Türkiye’de AİP’ ler İŞKUR aracılığıyla uygulanmakta ve işsizliğin önlenmesi amacıyla bu politikalara oldukça yüklü kaynak aktarımı sağlanmaktadır. Bu nedenle AİP’ nin hedefine ulaşım ulaşmadığı ve AİP’ lerin etkinlikleri değerlendirilmelidir. Bu amaçla, etkinlik değerlendirmesi yapan çalışmalar literatür taraması ile ikinci kısımda detaylı olarak anlatılmıştır.

III. Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği İle İlgili Literatür Taraması

Bu kısımda AİP’ lerin etkinliğini Türkiye özelinde araştıran çalışmalar çeşitli arama motorları, veri tabanları ve kütüphane kataloglarından “aktif istihdam politikaları ve aktif istihdam politikası etkinliği” anahtar kelimeleri ile taranmıştır. Detaylı tarama sonucunda konuyla direkt ilişkili olarak seçilen yüksek lisans- doktora- uzmanlık tezi ve makalelere ulaşılmıştır. Bunun yanında referans kaynak olarak kullanılacak yabancı araştırmalardan da faydalanılmıştır.

Biçerli (2005): AİP’ lerin işsizliği azaltıp azaltmadığı sorusundan yola çıkarak hazırlanan makale çalışmasında politikanın olumlu ve olumsuz etkileri teorik olarak anlatılmıştır. Sonuç olarak AİP’lerin işsizliği önlemede tek başına “sihirli” çözümler sunmadığına ve bu politikaların makro ekonomik politikaların tamamlayıcısı olmasına dikkat çekmiştir.

Dertli (2007): Yüksek lisans tez çalışması konuyu sadece teorik temeller kökeninde anlatmıştır. Çalışmada AİP’lerin Türkiye ve dünyada nasıl uygulandığı ifade edilmiştir.

Karabulut (2007): İş kurumuna sunulan uzmanlık tezi, konuyu teorik temelli ele almış ve herhangi ampirik bir analiz yapmamıştır. AİP’lerle PİP’lerin uyumlu yürütülmesi gerekliliği, hedef grup tespitinin yapılması, kamu istihdam bürolarının iyileştirilmesi, emek piyasasının iyi takip edilerek uygun AİP uygulanması, program değerlendirmesinin önemi gibi hususlara değinilmiştir.

Kluve (2010): Çalışmada, AİP’lerin birçok Avrupa ülkesinde genel olarak uygulanmasına rağmen hangi programın hangi koşullar altında (ekonomik- kurumsal) etkin olduğuna dair kesin bir kanıtlar bulunmadığı belirtilmiştir. Meta analiz yöntemiyle 19 ülkeden 137 program dikkate alınarak oluşturulan çalışmada iş çevrimleri ya da kurumsal faktörlerden ziyade programın tipinin programın etkinliği için daha önemli görüldüğü tespiti yapılmıştır. Kamu sektöründeki doğrudan istihdam programları sık sık zarar verici görünse de ücret sübvansiyonları ve “hizmetler ve yaptırımlar” ın katılımcıların istihdam olasılığını artırmakta etkili olabildiği söylenmektedir. En yaygın AİP türü olan eğitim programlarının etkisi ise olumlu görülmektedir.

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

Baydoğan (2012): Dezavantajlı gruplara yönelik AİP'lerin etkinliğinin incelendiği yüksek lisans tezinde, dezavantajlı gruplar kadın, engelli, yaşlı, genç ve eski hükümlü olarak ayrılmıştır. Bu başlıklandırma altında Türkiye'de söz konusu kesimlere uygulanan AİP uygulamaları yasal dayanakları ile anlatılmıştır. Çalışmada herhangi bir ampirik etkinlik analizi yapılmamıştır.

Çapar Diriöz (2012): Kalkınma Bakanlığı'na sunulan uzmanlık tezinde istihdamın artırılmasında AİP'lerin etkinliğini Türkiye için ampirik bir model kurarak test etmiştir. Etki araştırmasının yapıldığı çalışmada² programa katılan ve katılmayanların iş bulma ihtimallerinin değişip değişmediği sorgulanmıştır. Bu nedenle AİP içerisinde en fazla öneme sahip görülen işgücü eğitim programları değerlendirilmiştir. 2003-2006 yılları arasında işgücü eğitimlerinin verildiği dört program seçilmiş ve 114 kişinin katıldığı bu dört programdan 76 kişiye ulaşılabilmektedir. Dolayısıyla deney grubu 76 kişiden oluşmaktadır. Kontrol grubu ise deney grubundaki kişilerle aynı cinsiyet, yaş, eğitim, engel ve işsizlik süresine sahip; fakat deney grubunun aldığı eğitimleri almayan kimselerden oluşturulmuştur. Çalışmada toplam 152 deney ve kontrol grubu üyesi bulunmaktadır. Çalışma sonucunda AİP iş bulma etkisinin pozitif fakat istatistiksel olarak anlamsız çıkması dikkat çekicidir³.

Öksüz (2012): Yüksek lisans tez çalışmasında AİP'ler içerisinde yer alan mesleki eğitim kurslarının istihdam üzerindeki etkisi Antalya ili örneğinden yola çıkılarak incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda mesleki eğitim kurslarına katılmış olmanın istihdam edilebilirliğe katkısı kısa dönemde negatif etkili ve %10 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Uzun dönemde ise AİP'lerin pozitif bir etki yaratmasına rağmen istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca gerekçe olarak deneklerin meslek kurslarına katılımlarının istihdam fırsatını kaçırma gibi bir etkiye yol açabileceği ihtimali üzerinde durulmaktadır ve 2008 krizinin etkileri hatırlatılmaktadır. Ayrıca çalışmada dikkat çeken bir diğer husus araştırma grubu ve kontrol grubu sarasındaki işsizlik sürelerindeki değişimle ilgilidir. Araştırma grubunun 2009 yılından söz konusu döneme kadar işsiz kalma süresi 14,69 ay, kontrol grubunun ise 12,51 ay olarak bulunmuştur. Buna ek olarak anketin yapılış tarihi itibarıyla araştırma grubu en son işinde ortalama 8.64 çalışırken kontrol grubunun daha az çalıştığı tespit edilmiştir. Araştırma grubunun 2009 öncesi ortalama ücretleri 632 TL iken kontrol grubunda ortalama ücret seviyesi 792 TL'dir. Kurs sonrasında araştırma grubu 2009 öncesi ücret haddine ulaşabilmiştir. Sonuç niteliğinde daha detaylı etkinlik analizlerinin yapılması gerektiği belirtilmiştir.

*Atatürk
Üniversitesi*

348
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

² AİP'nin istihdam etkisinin yanında gelir etkisi de test edilmeye çalışılmış fakat deneklerin büyük çoğunluğunun ücretleri hatırlamaması nedeniyle bu araştırma değişkenine çalışmada yer verilememiştir.

³ Bu sorunun sebebi olarak örneklem azlığı gösterilmiş, bunun yanında AİP'nin iş bulmaya geçekten bir etkisinin olmayabileceği, bu tarihlere ülkedeki yüksek işsizlik problemi de diğer sebepler arasında ifade edilmektedir.

Şahin ve Sevimli (2013): AİP'lerden biri olan işgücü yetiştirme kursları ve İŞKUR'un önemini araştırıldığı makale çalışmasında İstanbul Kültür Üniversitesinde 2010 Temmuz- Ağustos döneminde açılan, 13 işgücü yetiştirme kursuna katılan, 325 kursiyerden 222'si ile anket yapılmıştır. Anket çalışması bir etkinlik analizinden ziyade bir memnuniyet araştırması niteliğindedir. Kursiyerlerin verilen eğitim hizmetinden genel olarak memnun oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında İŞKUR'dan alınan verilere göre 128 kadın kursiyerin %85,9' u, 197 erkek kursiyerin %77, 6'sı istihdam edilmiştir⁴.

İŞKUR'un mesleki Eğitim Programlarında (Avrupa Eğitim vakfı için hazırlanan) ortaya çıkan anahtar sonuçlar şu şekildedir; AİP'lerin bireysel istihdam üzerinde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır yine de eğitimlerin istihdam kalitesi üzerinde pozitif bir etkisi vardır. Programın sonunda eğitimler iş arama yardımları ile birleştirilince istihdam sonuçları üzerinde faydalı olabilir ve özel firmalar tarafından sağlanan kurslar daha iyi sonuçlar doğurabilir denilmektedir. Raporda piyasa ile ilgili unsurları içeren, talep odaklı kursların önemini altı çizilmektedir. Bu sonuçlar diğer ülke bulguları ile örtüşmektedir ve AİP dizaynının önemini vurgulamaktadır. Son olarak çalışmayı yapanların önerisi; eğitimler için öncelikli grupların daha iyi tanımlanması gerektiği yönündedir. Tespit edilen bu grupların program etkinliklerini daha da güçlendireceği ifade edilmiştir⁵(Training Foundation, 2014:38).

Ayan (2014): Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı için hazırlanan uzmanlık tezinde Türkiye' de ve G-20 ülkelerinde uygulanan AİP'ler değerlendirilerek, ülkelerde uygulanan AİP'ler ayrı ayrı incelenmiştir. Etkinlik değerlendirmesinin yapılmadığı çalışmada personel sayısı başına düşen kayıtlı işsiz miktarının düşürülmesi, KOBİ'lere verilen desteklerin duyurulması ve verilen desteklerin artırılması, bunun yanında KOBİ'lerin vergi yüklerinin düşürülmesi tavsiye edilmiştir.

Uzun (2015): AİP'lerin uzun süreli işsizliğe etkisinin araştırıldığı yüksek lisans tezinde herhangi bir uygulamalı çalışma yapılmamıştır.

Brown ve Koetti (2015): Çalışmada, AİP'lerin birincil hedeflerine nasıl ulaşacağı konusunda yeni bir perspektif ortaya konulmaya çalışılmıştır. Kanıt dayalı bir politika elde edilebilmesi için AİP'lerin dolaylı etkileri açık şekilde vurgulanmıştır. Çalışmanın sonucunda gelecek dönemde yapılacak diğer çalışmalar için ortaya çıkan soru hangi tip AİP- PİP' den daha iyi olabilir? denilmektedir. Genel itibariyle de uzun süreli (3-10 sene) uygulanan AİP'lerin daha olumlu etkileri olduğuna dair kanıtlar mevcut olduğu ifade edilmiştir. Ekonominin normal dönemlerinde, kriz dönemlerinde ve iyileşme dönemlerinde

⁴ Yapılan bu çalışmada istihdam edilme sürelerine ilişkin herhangi bir zaman kısıtı konulmaması, buna ek olarak verilen eğitim hizmetlerinin kaçının istihdam garantili olup olmadığı konusunda da bilgi verilmemiş olması elde edilen işe yerleştirme sonuçlarının AİP ile bağlantılı olup olmadığı konusunu açıklığa kavuşturmaktan uzaktır.

⁵ Çalışmada özellikle genç işsizlik dikkate alınmıştır.

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

AİP amaçlarına göre sınıflandırılmıştır. Dolayısıyla bu noktadan hareketle içinde bulunulan şartlara ve amaca göre AİP'ler kategorize edilip uygulanmalıdır denilebilir.

Akbaş (2015): Yüksek lisans tezinde Denizli ili özelinde AİP'leri değerlendirilmiştir. AİP'ler içerisinde istihdam garantili meslek edindirme kursları, uzmanlaşmış beceri edindirme merkezleri projesi, istihdam garantisiz meslek eğitim kursları ve işbaşı eğitim programları incelenmiştir. Bu amaçla yarı-deneysel yöntem kullanılarak deney ve kontrol grupları oluşturulmuştur. Araştırmanın iki temel hipotezi olan program mezunu olma & istihdam oranı ilişkisi, program mezunu olma & daha iyi çalışma koşulları ilişkisi reddedilmiştir. Diğer bir hipotez olan mesleki eğitimlere katılan gençlerin katılmayanlara oranla istihdam şanslarının artırıldığına daha yüksek olduğudur. Ki-kare testlerinde her iki grup arasında yaş ve istihdam oranı açısından anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Kadınların istihdama katılımı üzerinde programların etkisi ise istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur.

Karakoç (2015): Yüksek lisans tez çalışması AİP kapsamında uygulanan eğitim programlarını Kırşehir ili örneğinde incelemiştir. 2012-2015 yılları arasında İŞKUR' un yürütmüş olduğu mesleki eğitim kurslarına katılan 450 mezun kursiyerle anket çalışması yapılmıştır. Çalışmanın ana amacı söz konusu kurslara katılan işsizlerin mesleki eğitim hizmeti aldıktan sonra istihdam edilebilirliklerinde ne gibi bir değişim olduğunu tespit etmektir. Ankete katılan 450 kursiyerden 162' si (%36) kurstan sonra bir işte çalışmıştır. Bunlardan %43' ü kurstan sonra işte çalışıp daha sonra işten ayrılmıştır. Kurstan sonra işte çalışmaya devam edenler ile anketin yapıldığı tarih itibariyle son bir ay içinde işte çalışanların toplamı 118'dir. Anket çalışmasına katılan mezun kursiyerlerin anket sonrasında "eklemek istediğiniz başka bir konu var mı?" sorusuna verdikleri cevaplar çoğunlukla kursun faydalı olmadığı, İŞKUR' un iş bulmaları konusunda kendilerine yardımcı olmadığı şeklindedir.

Günaydın ve Yıldız (2016): AİP'lerin etkinliği isimli çalışma AİP ve AİP uygulamaları ülke örnekleri çerçevesince anlatmış, bu uygulamaların etkilerini araştıran yabancı literatür taramasına yer vermiştir. Çalışmada AİP' lerin yoksullukla mücadelede etkinliği değerlendirilirken; Hak sahiplerine erişilebilirlik (yoksula ulaşabilme ölçütü-kapsam), yoksula giden destek payı, istenen amaçların başarılması, olası suiistimaller, idari maliyetler, kullanıcı maliyeti, bağımlılık düzeyi, denetim, objektiflik ve eşitlik, statik etkililik, dinamik etkililik, organizasyon, xiii) istihdam bağlantısı kurula bilirliliği, hedef kitle gibi ölçütler kullanılmıştır. Sonuç itibari ile uygulanan AİP etkinliği genelde yetersiz ve belirsiz olarak gözlemlenmiştir.

Şentürk (2017): Yüksek lisans tez çalışması işsizlikle mücadelede AİP'leri Türkiye özelinde incelemiştir. İşgücü, istihdam, işsizlik gibi kavramsal tanımlar, AB istihdam stratejileri, AİP ve Türkiye' de AİP'lerin detaylı olarak anlatıldığı tezde herhangi bir nicel araştırma yöntemi kullanılmamıştır.

Mc Kenzie (2017:16-18): Dünya Bankası için hazırlanan raporda ana amacın AİP' nin politika yapıcılar tarafından varsayılandan daha az etkili olduğunu ileri sürmek ve kanıtlamak olduğu ifade edilmektedir. Çalışmanın sonuç kısmında AİP' nin beklenildiği kadar etkin olmadığına dikkat çekilmiş ve bazı önerilerde bulunulmuştur. Birçok geleneksel AİP programın yerine daha iyi alternatifler bulunmadıkça bunların terk edilmesinin uygun olmadığı; fakat hükümetlerin iş bulmak için yaptıkları baskı yerine yenilikçi ve büyüyen firmaların karşılaştıkları engelleri aşmaya yardımcı olacak politikalara odaklanarak daha fazla iş yaratılması önerisi yapılmaktadır. İşgücü arzı konusunda en umut verici müdahalelerin işçilerin farklı piyasalara erişimlerine yardımcı olan sektörel ve mekânsal uyumsuzlukların üstesinden gelmeye çalışılan politikalar olduğu söylenilmektedir. Emek piyasasındaki en büyük piyasa başarısızlığı mekânsaldır. Bireylerin buldukları yere bağlı olarak aynı beceriler için farklı istihdam fırsatları ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla bazı tarama ve eşleştirme hizmetleri farklı yerlerdeki iş fırsatları hakkında bilgi edinmek için faydalı olacaktır, denilmektedir.

IV. Tartışma

Avrupa' da AİP'lerin etkinliği tartışmalıdır. Programın ana karakteristiği 1980 ve 1990'larda "aktif insan gücü" programlarından ortaya çıkmıştır. O zaman amaç emek arzını artırmak, işsizliğin yoğunlaştığı ve istihdam azalışı olan endüstrilerden genişleyen sektör ve bölgelere doğru işgücünün yeniden tahsisini kolaylaştırmaktır. Avrupa' da işsizliğin artması ile AİP uygulamaları büyük ölçüde işsizliği ve de dezavantajlı grupların (genç işçiler ve uzun süreli işsizler gibi) işsizliğini hem işçiye hem de işverene yönelik tedbirler yoluyla azaltmak yönünde değişmiştir. İşsizliğin beceri uyumsuzluğu ve çalışmaktan vazgeçiren faktörlerin sonucu olduğu varsayımı altında "aktif" programlardan istihdam edilebilirliği artırması ve işçilerin işsizlik durumundan vazgeçmelerini teşvik etmesi beklenilmektedir. Elbette bu beklentiyi şekillendiren varsayım işsizliğin gönüllü olduğu temeline dayanmaktadır. AİP' den enflasyonu artırmadan işsizliği azaltması beklendiği için bu politikalar toplam talep yönetimine bir alternatif olarak da düşünülmektedir. Bununla beraber programlar rekabet, ücret düzenlemelerini ve sonunda da istihdamı zayıflatmaktadır. Bunun nedeni, işsizlere açık işsizlikten daha elverişli bir alternatif sağlamasıdır. OECD ülkelerindeki eğitim programları, devlet destekli geçici istihdam yaratma ya da çıraklık programları, sonuçları değerlendirildiğinde genellikle birbirinden farklı neticeler ortaya çıkmaktadır. Arz yanlı ve sübvansiyonlu istidam programları Avrupa ve Kuzey Amerika' da önemli eleştiriler almaktadır. Bu eleştirilerin nedenleri "net kayıp etkisi", "yer değiştirme etkisi", "çalkalama" etkileridir (sübvansiyon edilmiş programlara tekrar geri dönüşler). Ayrıca vasıflı işçi yaratılması konusunda, beklenildiği oranda başarılı olunamamıştır. AİP eğitimlerinin genellikle düşük kaliteli ve sadece iş tecrübesi kazandırmaktan

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

oluşmakta olduğu söylenebilir. Karma kanıtlar istihdam edilebilirlik beklentilerini ve işsizlik seviyesi üzerinde olumlu etkileri açık bir şekilde desteklememektedir (Marshall, 2004: 5).

AİP'ler yoluyla işverenlere ya da işsizlere sağlanan istihdam ve ücret desteklerinin işletmelerde istihdam halinde olanların işten çıkarılmasına yol açtığı ya da yeni alınacakların sayısında azalmaya sebebiyet verdiği gözlemlenmektedir. İşverenler çalışan bir işçinin işine son vererek sübvansiyon edilen başka bir işgücünü ikame edebilmektedir. Dolayısıyla ücret ve istihdam desteklerinin programa katılanlar açısından uzun dönemli ve devamlı bir iş imkânı yaratamadığı ve düzenli istihdamı azaltma potansiyeli taşıdığı düşünülmektedir (Kapar, 2004: 365). Ücret ve istihdam sübvansiyonlarında uygulanan vergi indirimleri işletmeler için önemli bir avantaj olmasına rağmen işverenin bundan faydalanması için bir sene beklemesi gerekmektedir. Çalıştırılan kişi başına doğrudan ücret desteği uygulamasının hem uygulama kolaylığı hem de anında etki yaratması nedeniyle istihdamda uzun vadeli, daha olumlu etkiler ortaya çıkarabileceği görüşü de bulunmaktadır (Taş, 2016: 32).

İşsizliğin arttığı dönemlerde işsizlik sigortası ödemeleri de doğal olarak artmaktadır, AİP'lere yapılan harcamaların işsizliğin yükselmeye başladığı dönemlerde artması ise toplam talebin azalmasını engellemektedir. Yapılan harcamalar istihdamın azalmasını yavaşlatırken işsizliğin ortaya çıkan sonuçlarını da daraltacaktır. Dikkat edilmesi gereken başka bir nokta ise AİP'lerin işsizliğin yükselişe geçmesinin akabinde uygulamaya konulmasıdır, dolayısı ile AİP'ler makro ekonomik koşulları geç takip etmektedir ve işsizliğin yükselişini yavaşlatma etkisi sınırlıdır (Quiggin, 2001: 52-53).

AİP'ler işsizlerin iş beklentisinin gerilemesine yol açacak, iş arayanlar arasındaki rekabetin artması nedeniyle de işçilerin pazarlık gücünün negatif etkilenmesine sebep olacaklardır. Ayrıca kamu çalışması ve iş başında eğitim programlarının normal koşullar altında istihdam edilenler üzerinde bir baskı yarattığı düşünülmektedir (Kapar, 2004: 367).

AİP'lerin maliyetleri konusunda, özellikle de yaşlanan nüfus için yapılan maliyetler hakkında, endişeler bulunmaktadır. Yine de, maliyet-fayda analizinde AİP'lere yapılan ilave bir dolarlık harcamanın Gayrisafi Yurtiçi Hasılayı (GSYİH) bir dolardan daha fazla artırabileceğine yönelik çalışmalar vardır. Eğitimler, iş arama destekleri gibi AİP'lerin işsizliği azaltmada etkili olduğu fakat istihdam teşvikleri ve destekli istihdam programlarının istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna ulaşmıştır Bazı AİP'lerin diğerlerine oranla işsizliği azaltmada daha etkin olduğu görüşü ileri sürülmektedir (Nie ve Struby, 2011:47).

AİP'lerin ana amacı iş arayanlar için iş fırsatlarını artırmak, iş ve işçi arasındaki eşleşmeyi geliştirmektir. AİP'ler istihdama ve GSYİH büyümesine katkı sağlayabilir, işsizliği düşürebilir. AİP'ler işsizlerin iş piyasasına başarılı şekilde geri dönmelerini en iyi iş eşleşmesi yoluyla sağlar ve mümkün olan en hızlı şekilde ihtiyaç duydukları desteği onlara sunar. Uzun süreli işsizliğin emek talebi yetersizliği, beceri eksikliği, ya da emek vergileri ve istihdamın korunması

gibi birçok kurumsal faktörleri kapsayan nedenleri olabilir. Bu nedenlerden bazıları ile AİP uygulanarak baş edilebilir. Ancak AİP'ler bütün durumlar altında her işsizlik çeşidi için işe yaramamaktadır. Bu politikaların tasarımı, kapsamı, hedeflemesinin yanın sıra uygulama biçimleri de etkinlik ve verimliliği etkileyecektir. İşsizlerin işgücü piyasası perspektiflerini geliştirmek için evrensel bir araç olmadığı ifade edilmektedir. Aslında bütün AİP'ler hem değerlere hem de yetersizliklere sahiptir. Birçok değerlendirme çalışması yöntem açısından eksikliklere sahip olsa da mevcut literatürden bir politika haritası çıkarılabilir. Piyasadaki firmalar için işe alım teşvikleri genel olarak çok etkili değildir. Çünkü bu teşvikler net kayıp etkisi oluşturmaya eğilimlidirler. Dahası işverenlerin sübvansiyon edilmiş işçiler ve sübvansiyon edilmemiş işçileri yer değiştirme riski veya iş arayanların sübvansiyon almaya hak kazanmasını beklemleri riski vardır. Yani bu uygulama kullanılacaksa, iyi hedeflenmeli, küçük ölçekli olmalı ve geçici olarak uygulanmalıdır. Sübvansiyonun sona ermesinden ya da diğer AİP birleştirilmesinden sonra yararlanıcıların istihdam edilebilirliğini iyileştirmek ve işverenleri teşvik etmek için çeşitli mekanizmalar uygulanmalıdır. En düşük etkinlik seviyesi ise doğrudan kamu istihdamı yaratılmasındadır. Kısa süreli çalışma programları gibi AİP'ler de istihdamı sürdürmeyi amaçlar, bu politikalar durgunluk zamanlarında ve kısa süreli uygulanmalıdır. Arzu edilen AİP ler daha uygun maliyetli ve emek piyasası dışındaki kişilere teşvikleri yeniden dağıtan, bu sayede de emek piyasasına bağlılıklarını güçlendiren uygulamalardır. Bu politikaların başarısı sadece harcama seviyelerine değil tedbirlerin uygulama biçimlerine ve tasarımlarına da bağlıdır (European Commission, <https://ec.europa.eu>).

AİP'ler, uzun süreli işsizlik nedeniyle cesareti kırılan işçilerin işgücüne katılımlarını artıracaktır. Ayrıca bu tip programlar eğitime katılanların (dışardan gelenler) katılmayanlara (içerdekiler) oranla rekabet edebilirliklerini de artırmaktadır. İşgücü arzına olumlu katkı yapan bu etkinin rekabet sebebiyle ücretleri azaltıcı başka bir etkisi de vardır. AİP' nin verimlilik etkisi negatif olarak ortaya çıkabilmektedir; çünkü işbaşı eğitimleri sebebiyle beşeri sermaye edinme fırsatı kaybolabilmekte ve çalışma alışkanlıkları bozulabilmektedir. Bunun yanında, iş yaratma ya da eğitim programları işsizlerin refah kaybını azaltıcı etkiler ortaya çıkaracaktır. Dolayısıyla programların düzenli istihdamı azaltıcı bir etkisi de ortaya çıkabilmektedir. Bir diğer etki ise çalışma-testi etkisidir. Her zaman iş aramakta olmayan işsizlik ödeneği alan belirli bir kesim olacaktır. İşsizlik oranlarının yüksekliği işgücü piyasasının yönetiminin çalışma isteğinde olanlarla olmayanları test etmesi imkânsızdır. Vergiler ve AİP ilişkisinde ise daha yüksek istihdam oranları sağlanmasının vergi tabanını genişleteceği bu nedenle de bu programların maliyetini azaltabileceği ifade edilir. Ancak, bu programlar çeşitli sebeplerle işsizlik ödeneklerinden daha maliyetli hale de gelebilmektedirler. Bu tip programlara katılım oranları arttıkça daha fazla kişinin işsizlik ödeneği talep etmesi gibi bir durumla da karşılaşılabilir (Calmfors 1994:13-23).

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

Türkiye’ de 2018- 2022 dönemi stratejik plan uyarınca aktif işgücü hizmetlerini geliştirebilmek amacıyla bir önceki yıla göre işbaşı eğitim programlarının, mesleki eğitim kurslarının ve girişimcilik programları sayısının %5’ i oranında artırılması kararlaştırılmıştır. Ayrıca uygulanan kurs ve programlar için her yıl yerel düzeyde 10, ulusal düzeyde ise 5 etki analizi yapılması hedeflenmektedir (İŞKUR, 2017c: 12).

V. Sonuç

AİP’lerin etkin olabilmesi için ilk etapta hangi amaca hizmet edeceğinin doğru belirlenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla öncelikli olarak uygulanacak istihdam politikalarından ne beklenildiğinin iyi tespit edilmesi gerekmektedir.

Ülkemizde uygulanan AİP’lerin büyük ölçüde kamu eliyle gerçekleştirildiği görülmekle beraber bu hizmetin özel sektör ve kâr amacı gütmeyen kuruluşlar tarafınca da yürütmesi maliyetlere olumlu yansımaktadır.

Özel sektör, kamu iş birliği ve koordinasyonu iyi kurularak sektörde yetersiz olan eleman ihtiyacını karşılamaya yönelik eğitim programlarına öncelik verilmesi gerekmektedir. Uygulanacak AİP’lerin sektörel talepler neticesince şekillenmesi, mesleki eğitimler ve işbaşı eğitimlerinin istihdam edilebilirliği artıracağı düşünülmektedir.

Özel firmalar tarafından sunulan kursların iş arama yardımları ile senkronize şekilde sürdürülmesi sağlanmalıdır. Ayrıca yüksek nitelik gerektiren, yüksek ücretli işlerde istihdam sağlayacak uygunlukta kurslara öncelik verilmelidir.

Nitelikli eleman ihtiyacının sadece işgücü arzının değil aynı zamanda işgücü talebinin de bir problemi olması uygulanan programların finansmanında özel sektörün de sorumluluk alabileceği fikrini geliştirmektedir. Kamu istihdam bürolarının iyileştirilmesi, bunun yanında özel istihdam bürolarının artırılarak etkinliklerinin güçlendirilmesi AİP’lerin başarı oranlarını yükseltecektir. İş arzı ve talebinin en kısa sürede eşleşmesi kişilerin istihdamda kalma şansını aynı ölçüde artıracaktır.

Uygulanan AİP’lerin PİP’ler ile birbirinin tamamlayıcısı şeklinde koordineli olarak yürütülmesi gerekmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelere verilen istihdam desteklerinin, net istihdam etkisinin sıfır olmaması için, bu işletmelerin sıkı kontrol edilmesi ve uygulanan desteklerin kısa süreli olması gerekmektedir. Ayrıca, girişimciliğin teşvik edilmesi yönünde uygulanacak politikalar ve iş kurma aşamasındaki bürokratik engellerin azaltılması da AİP’lerin başarı şansını yükseltecek ek desteklerdir.

AİP’lerin amacına ulaşıp ulaşmadığının tespiti ancak bu politikaların etkinliğinin değerlendirilmesi ile açıklığa kavuşabilir. AİP’lere yapılan harcamaların bilhassa son dönemlerde artması bu programların etkinliğinin doğru ölçülmesi ihtiyacını da artırmaktadır. Türkiye bazından yapılan çalışmaların çoğu incelendiğinde yapılan analizlerin ne derecede yetersiz olduğu gözler önüne

serilmektedir. Bu eksikliğin önemli bir nedeni politikaları uygulayan kurum ve kuruluşların sağlıklı ve düzenli veri tutmamasından kaynaklanmaktadır. Bu veri setinin oluşturulması, belirli aralıklarla düzenli ölçümler yapılarak fayda-maliyet analizleri değerlendirilmesi, kontrol ve araştırma gruplarının tespiti sağlanmalıdır. Dolayısıyla AİP'lere ne kadar kaynak aktarıldığı açık şekilde bütün ayrıntılarıyla kamuoyuna sunulmalıdır. Bu sayede bağımsız araştırmacılar tarafından AİP etkinlik analizleri yapılabilecek ve elde edilen sonuçlar ortaya konulabilecek, politika önerilerinde bulunulabilecektir. Ancak bu ölçümler ve kayıtlar tutulduğu zaman yapılacak analizler sonrasında AİP'lerin etkin olup olmadığı kanıtlara dayalı olarak Türkiye özelinde söylenebilecektir. Genel bir sonuçtan ziyade her AİP'nin farklı sonuçlar yaratabileceği göz önünde tutulmalı ve Türkiye'de işsizlikle mücadelede uygulanacak en etkin AİP'lere kaynak aktarımı sağlanmalıdır.

Kaynaklar

- Akbulut, K. (2016), "Mesleki Eğitim Programları Kapsamında İstihdam Yükümlülüğüne İlişkin Kurallar Nasıl Değişti?", *Mali Çözüm Dergisi*, Mart-Nisan, ss.239 245.
- Akbaş, S. (2015), "Aktif İşgücü Piyasası Politikalarının Etki Değerlendirmesi: Denizli İli Örneği, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Ayan, S. (2014), "G-20 Süreci Ve Aktif İstihdam Politikaları, Türkiye Ve G-20 Ülkelerindeki Uygulamaların Değerlendirilmesi", T.C. **Çalışma Ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler Ve Yurtdışı İşçi Hizmetleri Genel Müdürlüğü**, Uzmanlık Tezi, 2014.
- Baydoğan, H. (2012), "Dezavantajlı Gruplara Yönelik Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği", Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Çalışma Ekonomisi Bilim Dalı.
- Betcherman, G. ve Olivas, K., Dar, A. (2004), "Impacts of Active Labor Market Programs: New Evidence from Evaluations with Particular Attention to Developing and Transition Countries", **Social Protection Discussion Paper Series**, World Bank, 29142, No:0402
- Bonoli, G. (2010), "The Political Economy of Active Labor-Market Policy", *Politics & Society 2010 SAGE Publications*, 38(4), ss.435 457.
- Brown, A.J.G., ve Koetti, J. (2015), "Active Labor Market Programs-Employment Gain or Fiscal Drain?", *IZA Journal of Labor Economics*,4(12), ss. 2 36.
- Biçerli, K. (2005), "Aktif İstihdam Politikaları İşsizliği Azaltır mı?", *Çimento İşveren Dergisi*, 19(6) ss.1 12.

İşsizliğin Çözümünde Uygulanan Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği Üzerine Genel Bir Değerlendirme

- Calmfors, L. (1994), "Active Labour Market Policy And Unemployment - A Framework for The Analysis of Crucial Design Features", **OECD Economic Studies No. 22**, Spring 1994.
- Dertli, N. (2007), Aktif İstihdam Politikaları- Eleştirel Bir Yaklaşım, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Diriöz, Çapar, S. (2012), **İstihdamın Artırılmasında Aktif İşgücü Politikalarının Rolü**, T.C Kalkınma Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Ankara.
- European Commission, **European Semester Thematic Factsheet Active Labour Market Policies**, 8 Haziran 2018 tarihinde https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/european-semester_thematic-factsheet_active-labour-market-policies_en.pdf adresinden alındı
- Günaydın İ. ve Yıldız B. (2016), Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(17), ss.264 300.
- Uşen, Ş. (2007), "Avrupa Birliği Ülkeleri Ve Türkiye'de Aktif Emek Piyasası Politikaları", *Çalışma ve Toplum*, 2007/2, ss.65 94.
- Karabulut, A. (2007), "Türkiye'deki İşsizliği Önlemede Aktif İstihdam Politikalarının Rolü Ve Etkinliği", **T.C. Çalışma Ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü**, Ankara.
- Karakoç, Z. (2015), "İŞKUR'un Eğitim Programlarının Aktif İstihdam Politikaları Açısından İncelenmesi: Kırşehir İli Örneği", T.C. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Kluve, J. (2014), "Active Labour Market Policies With A Focus On Youth", **European Training Foundation**, 15 Mayıs 2018 tarihinde <https://abdigm.meb.gov.tr/projeler/ois/egitim/017.pdf> adresinden alınmıştır.
- Kluve, J. (2010), "The Effectiveness of European Active Labor Market Programs", *Labour Economics*, 17(6), ss.904 918.
- Marshall, A. (2004), "Labour Market Policies And Regulations In Argentina, Brazil And Mexico: Programmes And Impacts", **Employment Analysis Unit Employment Strategy Department**, ILO, ISSN 1811-1319.
- McKenzie, D. (2017) "How Effective Are Active Labor Market Policies in Developing Countries? A Critical Review of Recent Evidence", **World Bank Policy Research Working Paper 8011**.
- Nie, J., Struby E. (2011), "Would Active Labor Market Policies Help Combat High U.S. Unemployment?", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Issue Q III, ss. 35 69.

- Öksüz, N. (2012), “Mesleki Eğitim Kurslarının İstihdam Üzerindeki Etkisi”, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Sanal, E. (2013), “Aktif İstihdam Politikaları”, *Toprak İşveren Dergisi*, 7 Temmuz 2018 tarihinde <http://dosya.toprakisveren.org.tr/makale/2013-99-enginsanal.pdf> adresinden alınmıştır.
- Şahin, B. ve Sevimli Erdil, Y. (2013), “Aktif İstihdam Politikaları Kapsamında Uygulanan İşgücü Yetiştirme Kursları ve İŞKUR’un Önemi”, *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 5(1), ss.1 10.
- Şentürk, E. (2017), “İşsizlikle Mücadelede Aktif İstihdam Politikaları: Türkiye Örneği”, T.C. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi Ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Taş, Y. (2016), “Avrupa Birliği ve Türkiye’de İşsizlik Sigortasının Sosyo - Ekonomik Açıdan Karşılaştırılması”, *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 5(11), ss.25 55.
- TÜRKİYE İŞ KURUMU KANUNU, Kanun Numarası : 4904, Kabul Tarihi : 25/6/2003, Yayımlandığı R.Gazete : Tarih : 5/7/2003, Sayı : 25159
- Uzun, D. (2015), “Aktif İstihdam Politikalarının Uzun Süreli İşsizliğe Etkileri ve Türkiye’de İstihdamın Yapısal Analizi”, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- TÜRKİYE İŞ KURUMU (2016), Türkiye İş Kurumu, Kurumsal Mali Durum Beklentiler Raporu, Türkiye İş Kurumu Strateji Geliştirme Dairesi Bakanlığı Ankara.
- TÜRKİYE İŞ KURUMU (2017a), Türkiye İş Kurumu, 2017 Mali Yılı Performans Programı, Strateji Geliştirme Dairesi Bakanlığı, Ankara.
- TÜRKİYE İŞ KURUMU (2017b), Türkiye İş Kurumu, 2017 Yılı Faaliyet Raporu, Strateji Geliştirme Dairesi Bakanlığı, Ankara.
- TÜRKİYE İŞ KURUMU (2017c), 2018-2022 Dönemi Stratejik Planı, Türkiye İş Kurumu Strateji Geliştirme Dairesi Bakanlığı, Ankara.
- TÜRKİYE İŞ KURUMU, 7 Temmuz 2018 tarihinde <http://www.iskur.gov.tr/tr-tr/isarayan/aktifisgucuprogramlari.aspx> adresinden alınmıştır.
- TÜRKİYE İŞ KURUMU, 7 Temmuz 2018 tarihinde <http://www.iskur.gov.tr/tr-tr/ozelistihdamburolari.aspx> adresinden alınmıştır.

Uluslararası Terörle Mücadelede Yumuşak Güç ve Kamu Diplomasisi Bağlamında Medyanın Önemi*

Kadir SANCAK**

Alınış Tarihi: 08 Ağustos 2018

Kabul Tarihi: 10 Ocak 2019

Öz: Uluslararası İlişkiler disiplininin önemli konu başlıklarından biri uluslararası terörizmdir. Uluslararası terör yeni bir kavram değildir ancak uluslararası güvenliği tehdit eden unsurların başında yer alması ve küresel bir önem kazanması esas olarak 2001 yılında ABD’de meydana gelen 11 Eylül saldırıları ile gerçekleşmiştir. Saldırıların meydana geldiği 2001 yılı itibarıyla ABD dünyadaki en büyük güçtür ve her türlü askeri ve ekonomik imkânlarla sahiptir. O halde böyle bir saldırının engellenmesi niçin mümkün olmamıştır ve ABD neden böyle bir saldırının hedefi haline gelmiştir? Bu sorular uluslararası terörle mücadele anlamında önemli bir dönüm noktası olmuştur ve o zamana kadar kullanılan yöntemler tartışılmaya başlanmıştır.

Bu çalışmada uluslararası terörle mücadelede geleneksel yaklaşım olarak ifade edilebilecek olan sadece askeri unsurların kullanıldığı sert güç yaklaşımının yeterli olmayacağı, farklı kamu diplomasisi araçları ile desteklenecek yumuşak güç politikalarının bu mücadelede önemli rol oynayacağı anlatılmaktadır. Bu yapılırken de terörle mücadelede en uygun ve işlevsel kamu diplomasisi araçlarının başında medyanın olduğu ve geleneksel ve yeni medyanın bu mücadeledeki rolü esas alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Terör, Sert Güç, Yumuşak Güç, Kamu Diplomasisi, Medya

The Importance of the Media in the Context of the Soft Power and Public Diplomacy for the Struggle Against to International Terrorism

Abstract: One of the major topics of international relations discipline is international terrorism. Although international terrorism is not a new problem it is still a most important issue that threatens international security in last years especially after the September 11. In 2001, when the attacks occurred, the US was the biggest force in the world and has all kinds of military and economic capabilities. So, why did it not possible to prevent such an attack? And why has the US become the target of such an attack? These questions have been an important milestone in the struggle against international terrorism. After that, the methods used until then have been started to be discuss.

In this study, first of all, it is stated that the hard power approach, which is expressed as the traditional approach to the struggle against international terrorism, and which uses only military elements, will not be sufficient. It is explained that soft power policies to be supported by different public diplomacy tools will play an important role in this struggle. Finally, the role and importance of the media as an important public diplomacy tool in the struggle against international terrorism is emphasized.

Keywords: Public Diplomacy, Soft Power, Hard Power, International Terrorism, Media.

Atatürk
Üniversitesi

359
İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi,
Ocak 2019
Cilt: 33
Sayı: 1

* Bu makale, 29-31 Mayıs 2014 tarihlerinde 2. Uluslararası Davraz Kongresi’nde “Uluslararası Terörle Mücadelede Farklı Yöntemler: Yumuşak Güç ve Kamu Diplomasisi” adıyla sunulan bildirinin güncellenip yeniden düzenlenmiş ve büyük ölçüde geliştirilmiş halidir.

** Dr. Öğr. Üyesi, Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, Uluslararası İlişkiler Bölümü

I.Giriş

Uluslararası terör kavramı uluslararası ilişkiler disiplininde, özellikle de güvenlik çalışmalarında adından en fazla söz edilen kavramlardan biridir. Bu konuda yapılan çalışmalar son dönemde yoğunluk kazanmış olsa da terörün tarihi oldukça eskidir. Yaklaşık iki bin yıl öncesine kadar uzanan bu zaman diliminde ilk organize terör örneklerine Roma İmparatorluğu hâkimiyetindeki Filistin topraklarında rastlanmaktadır. MÖ 73-66 tarihlerinde Yahudi Zealot/Sicari'lerin eylemleri ile başlatılan terörün tarihinde, sonraki zamanlarda Hasan Sabbah'ın liderliğindeki Haşhaşiler, Hindistan'daki THUG'lar ve Amerika'daki Ku Klux Klan'lar en bilinen örnekler olmuşlardır (Bilgiç, 2009:11,12). Bununla birlikte modern anlamdaki terör kavramının literatürde yer almasına yol açan gelişmeler ihtilal sonrasında Fransa'da yaşanmış ve 1793-1794 yılları terör dönemi olarak adlandırılmıştır. Bugün kullanılan terör kelimesi de Latince *terrere* sözcüğünden Fransızca'ya *terrosime* olarak geçmiş ve oradan dünya dillerine yayılmıştır (Selvi, 2011:41).

Terörün ne olduğu ve kimlere terörist denileceğine ilişkin olarak yapılan değerlendirmelerde herkes kendi pozisyonunu merkeze alarak bir tanımlama yapmaya çalışmış ve bu nedenle de soruların cevapları birbirinden farklı olmuştur (Arıboğan, 2003). Birilerinin terör dediğine başkaları hak mücadelesi adını vermiş, yine birilerinin terörist olarak nitelendirdiğini bir başkası kurtuluş savaşçısı olarak nitelendirmeye başlamıştır. Bunun bir yansıması olarak üzerinde uzlaşa sağlanan bir tanım yapılamamış ve literatürde yüzden fazla terör ve terörizm tanımı ortaya çıkmıştır (Ündücü, 2011:2). Bununla birlikte yapılan tanımlarda *şiddet veya zor kullanımı, bir siyasal amaç güdülmesi, dehşet veya korku salma, tehdit ve toplumda uyandırılan psikolojik etki* şeklinde beş ortak noktanın var olduğu görülmüştür. Ergil, tanımlardaki ortak noktaları dikkate alarak terörizmi "Saldırılan veya korkutulan sivil ve masum kurbanlar aracılığı ile hedeflenen daha büyük bir kitleyi, yıldırıp, korkutarak, yasadışı stratejik ve siyasal amaçlarını gerçekleştirmek için bir grubun veya devletin, bilinçli ve planlı bir biçimde şiddet kullanması veya şiddet kullanma tehdidinde bulunması" şeklinde tanımlamıştır. Terörist eylemlerin birden fazla ülke topraklarında gerçekleşmesine ve uluslararası alanda etkili olmasına da uluslararası terörizm adı verilmiştir (Ergil,1992:140).

Soğuk Savaş dönemi olarak adlandırılan İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde uluslararası terör olayları dünya genelinde önemli bir artış göstermiştir. Bununla birlikte terörün küresel bir boyut kazanarak uluslararası gündemin ilk sırasına yükselmesi esas olarak ABD'deki 11 Eylül saldırıları ile gerçekleşmiştir. Her ne kadar saldırıların faileri ile ilgili farklı iddialar dile getirilmiş olsa da bu başka bir tartışma konusudur ve bu durum uluslararası terörün dünyada en önemli güvenlik sorunlarından biri olarak görüldüğü gerçeğini değiştirmemektedir. Daha önce bazı ülkelerin meselesi olan terör, 11 Eylül saldırıları ile birlikte bir dünya

meselesi haline gelmiş ve bu tarihten itibaren uluslararası terör kavramı yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Saldırıların meydana geldiği 2001 yılı itibariyle ABD dünyadaki tek süper güçtür ve sahip olduğu askeri ve ekonomik imkânlarla dünyada rakipsiz durumdadır (Nye, 2005:132,133). O halde bu askeri ve ekonomik güce rağmen böyle bir saldırının engellenmesi niçin mümkün olmamıştır ve dahası neden ABD böyle bir saldırının hedefi haline gelmiştir? Bu sorular uluslararası terörle mücadele anlamında önemli bir dönüm noktası olmuştur ve teröre ilişkin geleneksel yaklaşım sorgulanmaya başlanmıştır.

Bu çalışmada uluslararası terörle mücadele için, yıllardır kullanılan ve geleneksel yöntemler olarak ifade edilen sert güç anlayışına dayalı askeri yöntemlerin yeterli olmadığı ifade edilmektedir. Söz konusu mücadelenin başarılı olabilmesi için yumuşak güç anlayışı üzerinden uygulanacak kamu diplomasisi faaliyetlerinin önemli olduğu vurgulanmaktadır. Ancak kamu diplomasisi faaliyetleri oldukça geniş bir alanda ve birçok farklı araçla yürütülmektedir. Bütün bu faaliyet alanlarının ve araçlarının bir makale kapsamında ele alınması mümkün değildir. Bu nedenle bu çalışma terörle mücadelede önemli ve etken bir araç olduğu düşünülen medya faaliyetleri ile sınırlandırılmaktadır.

Medyadan söz ederken radyo, televizyon ve gazete gibi geleneksel medya ile birlikte genellikle dijital araçlardan oluşan yeni medya da genel medya başlığı kapsamında değerlendirilmektedir. Bu çalışma ile birlikte literatürdeki benzer çalışmalara¹ katkı yapmak ve uluslararası terörle mücadelede kamu diplomasisinin ve bu bağlamda medyanın kullanımının önemli olduğuna ilişkin kamuoyu oluşumuna destek sağlamak amaçlanmaktadır.

II. Terörle Mücadelede Geleneksel Yaklaşım

Uluslararası terörle mücadelede güç kavramı meselenin merkezinde yer almaktadır. Robert Dahl gücü, *A olarak ifade edilen bir aktörün B olarak ifade edilen bir başka aktöre onun aksi durumda yapmayacağı bir şeyi yaptırma yeteneği* olarak tanımlamaktadır (Dahl, 1957:202,203). Devletler istediklerini elde etmek için zorlama, tehdit, ödeme, yaptırım gibi yöntemlerin yanında gündem belirleme, ikna ve cezbetme şeklinde farklı yöntemler kullanmaktadırlar.

¹ Terörle Mücadelede geleneksel sert güç yöntemlerinin dışında farklı mücadele yöntemlerinin geliştirilmesini savunan bazı çalışmalar aşağıda yer almaktadır.

Oktay, E. (2012), "NATO'nun Dönüşümü ve Kamu Diplomasisi'nin Artan Rolü", *Uluslararası İlişkiler*, 9(34), ss. 125-149. Doğan, H. (2014), "Türk Silahlı Kuvvetlerinin Kamu Diplomasisi Faaliyetleri", *Güvenlik Bilimleri Dergisi*, 3(2), ss.67-90. Gün, A. F. (2015) "Çatışma Çözümleri Bağlamında Kamu Diplomasisi, Kobani Olayları", *Barış Araştırmaları ve Çatışma Çözümleri Dergisi*, 3(1), ss. 26-41. Baharçiçek, A. ve Tuncel, G. (2011), "Terörle Mücadelenin Zorlukları ve Bu Zorlukları Aşmada Farklı Bir Yaklaşım: Demokratik Mücadele Yöntemi", *Uluslararası Güvenlik ve Terörizm Dergisi*, 2(2), ss. 1-16. Aydemir, E. (2018), "Terörle Mücadele Aracı Olarak Kamu Diplomasisi", *Ulakbilge*, 6(23), ss.509-524.

Uluslararası Terörle Mücadelede Yumuşak Güç ve Kamu Diplomasisi Bağlamında Medyanın Önemi

Burada adı geçen zorlama, tehdit, ödeme ve yaptırım yöntemleri sert güç davranış biçimi olarak değerlendirilirken gündem belirleme, ikna ve cezbetme gibi yöntemler de yumuşak güç davranış biçimi olarak ifade edilmektedir (Özel, 2018:7,8). Nye, yumuşak güce dair ilk çalışmalarında (Nye, 2005) iknayı bir sert güç yöntemi olarak görürken sonrasında bunu yumuşak güç davranış biçimlerinden biri olarak nitelendirmektedir (Nye, 2011). Yumuşak güç kullanan devlet bunu sahip olduğu değerlerin ürettiği cazibeye, ikna ve gündem belirleme becerisine dayandırmakta ve bununla başkalarını, kendi istediğini isteme noktasına getirebilmektedir (Nye ve Welch, 2010:58). Tek cümle ile ifade etmek gerekirse sert güç *itmek*, yumuşak güç ise *çekmek* olarak ifade edilmektedir (Nye, 2011:20).

Terörle mücadelede geleneksel yaklaşımı benimseyen ülkeler terörü bir güvenlik sorunu olarak görmekte ve sadece askeri tedbirlerin yeterli olacağını düşünmektedirler. Baskı ve şiddet kullanarak terörün ortadan kaldırılacağına inanmaktadırlar (Baharççek ve Tuncel, 2011:7). Geleneksel yaklaşım terörle mücadelede sert güç kullanımını esas almakta ve teröre karşı yürütülen mücadeleyi genel olarak etkisiz hale getirilen terörist sayısı ile değerlendirmektedir. Oysa bu durum sadece kısa vadeli bir yanılgıya işaret etmektedir. Eğer ki öldürülen her teröristin yerine daha fazlası örgüte katılıyorsa bu bir kazanım değil, aksine örgütün tabanını genişletmesi anlamına gelmektedir. Terörle mücadele sadece *düşman*, *şiddet* ve *yok etme* kavramları üzerinden yürütüldüğünde bu durum sorunu ortadan kaldırmayacak, aksine daha içinden çikılmaz bir hale getirecektir (Baharççek ve Tuncel, 2011:8).

Teröre karşı kullanılan askeri tedbirlerde hukuk dışına çıkılması ve/veya aşırıya kaçan askeri operasyonlar yapılması terör örgütlerinin tezlerini haklılaştırmakta ve yaptıkları eylemleri kamuoyu nezdinde meşrulaştırmaktadır. Burada amaçlanan, her ne kadar terörü ortadan kaldırmak olsa da kullanılan yöntemin yanlışlığı, devletten nefret eden insanların sayısında artışa sebep olmakta ve bu durum terör örgütlerinin tabanlarını genişletmesine katkı sağlamaktadır.

Herşeyden önce terörle mücadele ile teröristle mücadelenin aynı şey olmadığı anlaşılmalıdır. Terörle mücadele, ülkelerin genel olarak toplumsal ve siyasi yapıları, tarihleri, kültürleri ve dini ve etnik yapıları ile alakalı çok boyutlu makro bir sorun alanıdır. Teröristle mücadele ise terörün beslenmesine uygun şartların ortaya çıkardığı mikro ölçekli bir sorundur. Bu nedenle terörle mücadele stratejisi geliştirirken terörün beslendiği siyasi, kültürel, etnik ve dini zemindeki sorunlu alanları dikkate almak sorunun çözümü için büyük önem taşımaktadır. Terörle mücadelede geleneksel anlayışı benimseyenler meseleye dar kapsamlı bakmaktadırlar. Bunun sonucu olarak da şiddet odaklı bir yöntemin sorunu çözeceğini düşünmüşlerdir (Saran, 2016). Bu bağlamda birçok ülkede güvenlik güçleri bünyesinde özel birimler kurulmuş ve devletlerin bütçesinden önemli miktarlar bu unsurlar için seferber edilmiştir. Sahip olunan askeri ve ekonomik gücün terörle mücadelede yeterli olacağına inanılmıştır. Ancak 11 Eylül

saldırıları ile birlikte bu anlayış sorgulanmaya başlanmıştır. ABD gibi bir süper gücün bile saldırılara maruz kalması salt ekonomik ve askeri gücün büyüklüğünün bir ülkeyi terörden koruyamayacağını göstermiştir.

III. Terörle Mücadelede Yeni Yaklaşımlar

A. Yumuşak Güç

Yumuşak güç, kavramı literatüre kazandıran kişi olan Nye'in yaklaşımına göre bir ülkenin sahip olduğu siyasi değerler, kültür ve uyguladığı dış politika gibi faktörlerle kendisini bir çekim merkezi haline getirmesiyle ortaya çıkmaktadır (Nye, 2007:164). Söz konusu ülkenin sahip olduğu değerler diğer ülkeleri de cezbetmekte ve onları kendisine benzemeye teşvik etmektedir. Bu bağlamda devletler arasındaki güç ilişkisine bakıldığında zorlama, ödüllendirme ya da ikna durumunun değil, gönüllülük esasına dayanan bir durumun söz konusu olduğu görülmektedir. Burada mesele *başkalarını, sizin istediğinizi isteme noktasına getirebilmekte* yatmaktadır. Sert güç kullanımının yüksek maliyet riski taşıması, zor kullanılarak alınan neticelerin kalıcı olma ihtimalinin düşük olması ve meşruiyet sorunları yaşanması, yumuşak gücü değerli kılmaktadır (Sancak, 2016:60).

Nye, yumuşak gücün kaynaklarını sahip olunan kültür, siyasal yapı ve uygulanan dış politika olarak açıklamaktadır (Nye, 2007:164). Ancak Lee, Noya ve Vuving gibi yumuşak güç konusunda çalışmalar yapan başka önemli isimler liderin karizmasından ahde vefa ilkesine kadar farklı birçok unsuru yumuşak gücün kaynağı olarak görmektedirler (Lee, 2009, 207-209; Noya,2006:54; Vuving, 2009:2-11). Bütün bu unsurlar sayesinde devletler kendilerine cezbedici bir güç kazandırır. Bu güç, devletlerin istediklerini elde etme noktasında sert güç gibi kısa vadeli ve görünür bir etkiye yol açmasa da orta ve uzun vadede hissedilir değişikliklere yol açmaktadır. Yumuşak güç, algı ve düşüncelere hitap eden bir güçtür. Bu güç sayesinde devletler, öncelikle uluslararası alanda bir beğeni toplamakta ve kendilerine karşı oluşacak muhtemel bir nefretin önüne geçmektedirler (Sancak, 2016:74,75).

Terörle mücadelede meselenin sadece güvenlik mensuplarına havale edilerek çözülemeyeceği görülmektedir. Nitekim bu düşünce zaman zaman meselenin doğrudan muhatapları tarafından da seslendirilmektedir. Söz gelimi Türkiye'de bir dönem PKK Terörü ile Mücadele Özel Koordinatörlüğü görevini yürüten emekli Orgeneral Halit Edip Başer bir konuşmasında, terörle mücadelede yalnız askeri yöntemlerin kullanılmasının kesin sonuç vermeyeceğini ifade etmiştir (Haberler.com, 2012). Yine Genel Kurmay Eski Başkanlarından İlker Başbuğ'un bir röportajında sadece silahla terörle mücadele edilemeyeceğini söylemesi de aynı düşüncüyü paylaştığını göstermektedir (Ensonhaber.com, 2016). Bu ve benzeri açıklamalar terörle mücadelede sert güç yöntemlerinin yetersiz kaldığına ve alternatif yöntemlerin kullanılmasının gerekliliğine işaret etmektedir.

Dünyanın pek çok bölgesinde amaçları ve ideolojileri birbirinden farklı birçok terör örgütü bulunmaktadır. Ancak aralarındaki farklılara rağmen hepsinde ortak olan nokta düşman tarafa karşı hissettikleri nefret duygusudur. Şiddet, söz konusu bu nefret duygusundan beslenmektedir. Bu duygu terör için güçlü bir motivasyon kaynağı ve adeta bir varlık sebebi olmaktadır (Bilgiç, 2009:15). Bugünün dünyasında adından en çok söz edilen terör örgütlerinin başında gelen El Kaide, eylemlerinin gerekçesini, İslam ülkelerini işgal sırasında on binlerce masum sivil öldüren Amerikan nefreti üzerine kurmaktadır (Avcı, 2009:107). Nefret duygusu terör psikolojisinin odak noktasında yer almaktadır (Kartal, 2018:56).

Terörü besleyen ana dinamiklerden biri nefret olgusu olduğuna göre kullanılacak yöntemler öncelikle bu duyguyu hedef almalıdırlar. Bu bağlamda mücadele stratejisi teröriste karşı değil, teröre karşı oluşturulmalıdır (Bilgiç, 2009:18.) Teröre karşı mücadelede her şeyden önce terörün daha hayat bulmadan önlenmesi hedeflenmelidir. Teröristleri öldürmekten daha etkili olan yöntem, insanların terörist olmasını engellemektir. Ancak özellikle askeri araçların kullanıldığı sert güç yöntemleri bunun gerçekleştirilmesinde yetersiz kalmaktadır. Terörün ortaya çıkmasında ülkelerin sahip oldukları toplumsal ve siyasi yapılar, dini, etnik ve kültürel değerler ve benzeri unsurlar etkili olmaktadır. Söz konusu bu unsurlar bir ülkenin yumuşak gücü ile doğrudan bağlantılı olduğu için terörle mücadelede yumuşak güç kullanımı güçlü bir seçenek olarak ortaya çıkmaktadır.

Daha önce de ifade edildiği gibi yumuşak güç düşüncelere ve algılara hitap eden bir güçtür. Yumuşak gücün kaynakları bağlamında değerlendirildiğinde eğer ki teröre muhatap olan devletler temel hak ve hürriyetleri benimseyen ve insanı merkez alan bir siyasal yapıya sahip olurlarsa kendilerine karşı bir nefret duygusunun ortaya çıkması zorlaşacaktır. Aynı şekilde söz konusu ülkeler uluslararası kamuoyu tarafından meşru kabul edilen ve beğenilen bir dış politika takip ederlerse bu durum daha da pekişecektir. Gerek iç siyasal yapıdaki durum, gerekse dış politika uygulamaları bir yandan terörün ortaya çıkmasını ve taban bulmasını zorlaştırırken diğer yandan uluslararası kamuoyunun teröre karşı söz konusu ülke lehine desteğini mümkün kılacaktır(Sancak, 2016:74-75).

Yumuşak güç, yapısı itibariyle etkisini kendiliğinden gösteren bir güçtür. Aynı şekilde fiziki unsurlara dayanmadığı için de siyasal sınırlarla sınırlandırılması mümkün değildir. İletişim teknolojilerindeki gelişmelerin de katkısıyla yumuşak güç dünyada serbest bir şekilde dolanmaktadır. Bir ülkenin sahip olduğu yumuşak güç etkisi, muhatapları istemese de etkisini gösterebilmektedir. Bu durum terörün önlenmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Uluslararası alanda ortak bir terör anlayışının olmaması, devletler arasında teröre karşı bir işbirliğinin oluşmasını engellemektedir. Oysa birden çok ülkede faaliyet gösteren örgütlere yönelik olarak gerçekleştirilecek askeri operasyonlar, devletler arasında bir işbirliğini zorunlu kılmaktadır. Ancak, bazı

lkeler teröre karşı savaşırken, bazı ülkeler gizli de olsa terörü desteklemektedirler. Bu nedenle istenilen düzeyde bir işbirliğinin sağlanması çoğu zaman mümkün görünmemektedir. Bununla birlikte bir ülkenin yumuşak gücü, yönetimleri işbirliği yapsın veya yapmasın, diğer ülkelerin halklarını da etkilemektedir. Yumuşak gücü sınırlayacak fiziki engeller bulunmadığı için bu g istenilen etkiyi sağlamak için işbirliğini bir noktaya kadar zorunlu olmaktan çıkarmaktadır.

B. Kamu Diplomasisi

Yumuşak güç sahibi olmak bir ülke için her açıdan önemlidir ancak bu g, bir anlamda var olan potansiyeli ifade etmektedir. İstenilen politikaların gerçekleştirilebilmesi için bu potansiyelin harekete geçirilmesi gerekmektedir ve bunu yapacak olan da kamu diplomasisi faaliyetleridir. Bir devletin yumuşak gücünü oluşturan değerlerin uluslararası kamuyuna aktarılmasında kamu diplomasisi araçlarından yararlanılmaktadır. Bir devletin cazibe merkezi haline getirilmesi etkin bir kamu diplomasisi politikası ile mümkün olmaktadır.

Kamu diplomasisi terimi literatüre 1965 yılında Amerikalı emekli diplomat Edmund Gullion tarafından kazandırılmış, (Vedat Demir, 2012:13) ancak uluslararası ilişkilerde 11 Eylül saldırılarından sonra popüler hale gelmiştir. Devletlerin yüzyıllardan beri başvurdukları bir yöntem olmakla birlikte kavramın uygulama sahası son dönemlerde genişlemiş ve kullanımı yaygınlaşmıştır.

En yalın haliyle başka ülkelerin kamuoyunu etkileme faaliyetleri şeklinde niteleyebileceğimiz kamu diplomasisi tanım olarak “bir devletin ulusal çıkar ve imajını korumak ve geliştirmek amacıyla, yabancı ülkelerin kamuoylarını, doğru içerikli enformasyon, kültür, bilim ve akla gelebilecek her türlü meşru yolla etkileme faaliyetleri” (Yılmaz, 2012:227) olarak ifade edilmektedir. Bir zorlama aracı olarak askeri ve ekonomik yöntemlere başvurmadığı için yumuşak gücün hayata geçirilmesinde kullanılmaktadır. Bir devletin yumuşak güç sahibi olması kamu diplomasisi uygulamalarındaki başarı ihtimalini artırmaktadır.

Kamu diplomasisi, önceki dönemlerde ağırlıklı olarak devletin tekelinde bir faaliyet iken son zamanlarda devlet dışı aktörlerin uluslararası alanda daha fazla etkinlik kazanması ve artan iletişim imkanları ile birlikte devlet tekelinden çıkmıştır. Günümüzde, sivil toplum kuruluşları, niversiteler, kanaat önderleri, her yönüyle medya, özel sektör işletmeleri, değişik baskı grupları ve buna benzer unsurlar devletin dışındaki kamu diplomasisi aktörlerini meydana getirmektedirler. Kamu diplomasisi aktrlerindeki bu çeşitlilik kullanılan yöntemlere ve araçlara da yansımaktadır (Sancak, 2016:122-133).

Kamu diplomasisi faaliyetleri oldukça farklı alanlarda ve çeşitli araçlarla yürütülmektedir. Okullardan spor etkinliklerine, turizm organizasyonlarından medyanın kullanımına kadar geniş bir yelpazede birçok farklı araç kullanılmaktadır. Ancak bunların hepsi terörle mücadele için aynı oranda elverişli

değildir. Kamu diplomasisi araçları içerisinde uluslararası terörle mücadele bağlamında en etkili araç, terör örgütlerinin de aktif olarak kullandığı medyadır.

C. Medya

Medyanın Terör Örgütleri İçin Önemi

Terörle mücadelede medya oldukça kullanışlı bir araçtır ancak medyayı sadece terörle mücadele edenler değil, terör örgütleri de kullanmaktadır. Medya denildiğinde bunu kendi içerisinde geleneksel ve yeni medya şeklinde ayırmak meselenin anlaşılmasını kolaylaştırmaktadır. Geleneksel medyadan kasıt radyo, televizyon, sinema ve gazete gibi araçlar iken, yeni medya internet, mobil ağlar ve benzeri dijital araçlar vasıtasıyla sağlanan iletişim kanallarını ifade etmektedir (Bulunmaz, 2014).

Medya, kamuoyunun ve karar vericilerin düşüncelerinin ve davranışlarının şekillenmesinde oldukça etkili bir araçtır. Bu nedenle terör örgütleri medyaya büyük ilgi göstermektedir. Terör eylemlerinin amacı sadece hedef seçilen kişilerin ortadan kaldırılması değildir. Bu eylemlerle aynı zamanda kamuoyuna mesaj verilmek istenir. Bu noktada da medya bir anlamda büyüteç görevi görerek yapılan eylemin geniş kitlelere duyurulmasına vesile olur. Medyanın duyurmadığı ve kamuoyunun haberdar olmadığı eylemler basit birer öldürme vakasından öteye geçemez. Terör örgütleri de bu durumun farkındadır ve yaptıkları eylemler kadar bunun medya ayağına da önem vermektedirler. Nitekim El-Kaide liderlerinden Eymen Zevahiri, Irak El-Kaidesi lideri Zerkavi'ye yazdığı bir mektupta "Biz bir savaştayız ve bu savaşın yarısından çoğu medyada gerçekleşiyor. Ümmetin kalbini kazanmak için bir medya savaşındayız..." ifadesini kullanmaktadır (İlhan, 2017).

Uluslararası terör örgütleri illegal yapılar oldukları için kendilerini meşru platformlarda ifade etmeleri ve mesajlarını legal yollardan kitlelere ulaştırmaları oldukça zordur. Eylemlerinin medyada haberleştirilmesi onlara topluma korku salmak ve gündemde kalmak hususunda önemli katkılar sunmaktadır. Ayrıca bu şekilde kendi reklamlarını yapmak daha fazla taraftar kazanmaları da kolaylaşmaktadır (Kartal, 2018:58).

Uluslararası terör örgütleri politik amaçlar besleyen ve ideolojik temeli olan yapılardır. Evrensel karakter taşıyan bu ideolojiler terör örgütlerinin dünyanın her tarafından militanlar devşirmesine imkân sağlamaktadır. Nitekim Amerika Birleşik Devletleri İç Güvenlik Komitesi'nin açıklamasına göre Suriye ve Irak'ta yaşanan çatışmalara 104 ülkeden 25 binin üzerinde yabancı militan katılmaktadır (Özer, 2016:213). Uluslararası terör örgütlerinin yabancı savaşçı devşirme konusunda gösterdikleri başarının en önemli ayağını medya oluşturmaktadır. Hem bağımsız medyanın terör eylemlerine ilişkin yaptığı haberler, hem de söz konusu terör örgütlerinin özellikle yeni medyayı kullanarak yaptığı paylaşımlar bu katılımlarda oldukça önemli rol oynamaktadır. Konu ile ilgili yapılan çalışmalarda ilk temasların büyük oranda sosyal medya vasıtası ile gerçekleştiği anlaşılmaktadır (Babiş, 2018). Terör örgütleri yaptıkları eylemleri kayıt altına alarak sosyal medya üzerinden bütün dünyaya ulaştırmaktadırlar.

Sosyal medyanın karşılıklı iletişim imkânı sağlaması, sempatanların ikna edilmesini ve militanlaştırılmasını kolaylaştırmaktadır. Bunlara ilave olarak terör örgütleri gazete, dergi ve televizyon yayınları gibi geleneksel medyayı da kullanmaktadırlar. Söz gelimi son dönemde adı sıklıkla duyulan IŞİD terör örgütü düzenli olarak dergi çıkarmakta (Türkoğlu, 2017) ve bir başka terör örgütü PKK hâkim olduğu alanlarda ya da kendisine müsamaha ile yaklaşılacak ülkelerde kurduğu haber ajansları, radyolar (Devran, 2015:90) ve tv kanalları ile sesini duyurmakta ve mesajlarını kitlelere ulaştırmaktadır (Milliyet, 2012).

Terör örgütleri mesajlarını yaymayı kendi iletişim kanalları ile yapabilecekleri gibi uluslararası medya organlarını kullanarak da gerçekleştirmektedirler. Eylemlere birer haber olarak bakan medya kuruluşlarının bazıları olayları dikkat çekmesi için daha da abartarak vermekte ve bu durum terör örgütlerini olduklarından daha güçlü göstererek insanlar üzerindeki korkuları artırmaktadır. Korku oluşturmak ve halkın yılgınlığa kapılmasına neden olmak zaten terörün amaçlarından biridir ve bazı yayın organları da buna aracı olmaktadır.

Burada genel hatlarıyla ve kısaca izah edildiği üzere uluslararası terör örgütlerinin gerek geleneksel medya, gerekse ve de özellikle yeni medyayı çok aktif bir şekilde kullandığı anlaşılmaktadır. Terör örgütlerinin beslendiği ve eleman devşirdiği bu kaynakların ve kullanılan yöntemlerin tespit edilmesi, onlara karşı yürütülecek mücadelenin başarılı olabilmesi adına büyük önem arz etmektedir.

Medyanın Terörle Mücadele İçin Önemi

Devletler, dış politikalarını ülke menfaatlerini esas alarak belirlemekte ve uygulamaktadırlar. Ancak bu durum genelde açıkça ifade edilmemekte ve yürütülen dış politika ahlaki veya evrensel değerlerle gerekçelendirilmeye çalışılmaktadır. Uygulanan politikalar için ileri sürülen ahlaki gerekçeler, yürütülen dış politikanın meşruiyet kazanmasına ve uluslararası kamuoyu tarafından desteklenmesine imkan sağlamaktadır. Uluslararası kamuoyunun destek verdiği ve sempati duyduğu bir ülke olmak terörle mücadelede önemli bir avantaj oluşturmaktadır. Daha önce de ifade edildiği üzere terörün beslendiği kaynak nefret duygusudur ve yürütülen dış politikalar bu duygunun artması ve azalması noktasında oldukça belirleyici olabilmektedir. Böyle bir durumda kamu diplomasisi uygulamaları büyük önem kazanmaktadır. Çünkü yürütülen dış politikaların meşruluğu ve haklılığı uluslararası kamuoyuna kamu diplomasisi araçları ile duyurulmaktadır.

İnsanların duygu ve düşüncelerinin şekillenmesinde esas olan algılardır. Belirleyici olan, gerçekte ne olduğu değil onun nasıl algılandığıdır. Bu durum devletlerin dış politika uygulamaları için de geçerlidir. Herhangi bir devlet uyguladığı politikaları uluslararası kamuoyuna güzel göstererek kamuoyu algısını kendi lehine şekillendirebilirse terörle mücadele konusunda da önemli bir mesafe almış demektir. Sözgelimi bugün Suriye’de yaşanan çatışmalara doğrudan taraf olan ve bizzat silahlı mücadele yürüten birçok ülke

bulunmaktadır. Teröre karşı yürütülen mücadele için burada olduklarını iddia eden söz konusu devletlerin Suriye'deki varlıklarını bir işgal olarak nitelerek de mümkündür. Bu durumun uluslararası kamuoyuna ne şekilde yansıtılacağına ise medyanın etkin kullanımı belirlemektedir.

Algıların şekillenmesinde medya önemli bir rol oynamaktadır. Uluslararası medyayı etkin şekilde kullanan devletler hikâyelerini kendi arzu ettikleri şekilde anlatmakta ve algılara etki etmektedirler. Öte yandan terör örgütlerinin beslenecekleri bir tabana ihtiyaçları vardır ve kamuoyunun desteğini almadan varlıklarını uzun süre devam ettirmeleri pek mümkün değildir. Bu nedenle de uluslararası kamuoyu tarafından sempati duyulan bir ülkeye karşı eylemlerde bulunmaları ve o ülkeye karşı militan devşirmeleri zorlaşmaktadır. Medya, uluslararası kamuoyunun duygularını şekillendirebilecek etkin bir araç olarak burada devreye girmektedir.

IV. Sonuç

Uluslararası terör, uluslararası güvenliğin en temel sorunlarından biridir ve dünyada birçok ülke bu sorunla mücadele etmektedirler. ABD'de gerçekleşen 11 Eylül saldırıları uluslararası terör açısından önemli bir dönüm noktası olmuştur. O zamana kadar, terörün daha sınırlı imkanlara ve eylem yeteneklerine sahip olduğu düşüncesi bu saldırılarla birlikte değişime uğramıştır. Ayrıca, ekonomik ve askeri anlamda sahip olunan devasa gücün terörü önlemede tek başına yeterli olmadığı da anlaşılmıştır. Bu durum terörle mücadelede uygulanan yöntemlerin sorgulanmasına neden olmuştur.

Geleneksel olarak terörle mücadele dünyada bir güvenlik sorunu olarak görülmüş ve bu iş güvenlik kuvvetlerine havale edilmiştir. Ancak tüm askeri imkanların varlığına karşın 11 Eylül saldırılarının ABD'de engellenememiş olması diğer ülkeler için de öğretici olmuştur. Öte yandan askeri yöntemler insan unsuru ve ekonomik kaynaklar bakımından ağır maliyetler getirmektedir. Özellikle yaşanan can kayıpları halk nezdinde teröre karşı verilen mücadelenin sorgulanmasına yol açmaktadır. Bu durumda terörle mücadele için başka yöntemlerin düşünülmesi büyük önem arz etmektedir.

Terörle mücadelede sert güç unsurlarının kullanımının yetersiz kalması, kamu diplomasisi faaliyetleri ile desteklenen yumuşak gücü önemli bir politik araç haline getirmektedir. Yumuşak gücün tek başına terörü engellemesi mümkün olmasa da terörün ortaya çıkmasını zorlaştıracak veya güçlenmesini engelleyecek niteliklere sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle terörle mücadele için sert ve yumuşak güç birbirlerinin alternatifleri olarak değil, çoğu zaman tamamlayıcısı olarak görülmelidirler. Hangisinin ne oranda ve ne zaman kullanılacağına ise içinde bulunulan şartlar belirlemektedir.

Yumuşak güç terörle mücadele için önemli bir zemin sağlamaktadır ancak bunu etkin hale getirmek için başarılı bir kamu diplomasisi politikalarına ve uygulamalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Nitekim terör örgütlerinin tabanlarını genişleterek daha fazla militan devşirmelerinin engellenmesi için uluslararası

toplumu doğru bilgi ile aydınlatacak kamu diplomasisi faaliyetleri büyük önem taşımaktadır. Benzer şekilde terörle mücadele için elzem bir durum arzeden kamuoyu desteğinin sağlanması da söz konusu faaliyetler ile mümkün olmaktadır.

Terörle mücadelede en etkin kamu diplomasisi araçlarının başında medya yer almaktadır. Kamuoyunun medya yoluyla doğru bilgilendirilmesi teröre karşı yürütülen mücadelede ihtiyaç duyulan desteğin sağlanmasını mümkün kılacaktır. Ayrıca bununla terör örgütlerinin muhtemel manipülasyonları da engellenecektir. Nitekim medya, terör örgütleri tarafından da yaygın ve başarılı bir şekilde kullanılmaktadır. Onlara karşı verilen mücadelenin başarılı olabilmesi için de aynı mecraların etkin bir şekilde kullanılması gerekmektedir. Öte yandan etkin bir medya kullanımı ile hedef ülkeler kendilerine yönelmiş olan nefret duygusunu yok edebilecek veya en azından hafifletecektir. Bu durum terör örgütlerinin başarı ihtimalini zayıflatacaktır. Netice olarak teröre karşı verilen mücadelenin başarılı olabilmesi bağlamında medya kritik bir rol üstlenmektedir.

Kaynaklar

- Arıboğan, D.Ü. (2003), **Terörizmi Anlamak ve Anlamlandırmak, Tarihin Sonundan Barışın Sonuna**, Timaş Yayınları, İstanbul.
- Avcı, İ. (2009), “El Kaide Tehdidi İle Mücadele”, *Polis Bilimleri Dergisi*, 11(3), ss.95-117.
- Babiş, A. G., (2018), “YPG’nin Reklam Yüzleri: Yabancı Terörist Savaşçılar”, <http://turksam.org/ypg-nin-reklam-yuzleri-yabanci-terorist-savascilar>, (21.07.2018)
- Baharççek, A. ve Tuncel, G. (2011), “Terörle Mücadelenin Zorlukları ve Bu Zorlukları Aşmada Farklı Bir Yaklaşım: Demokratik Mücadele Yöntemi”, *Uluslararası Güvenlik ve Terörizm Dergisi*, 2(2), ss. 1-16.
- Bilgiç, M. S. (2009), **Terör ve Terörle Mücadele**, Bilgesam Rapor No:17, <http://www.bilgesam.org/Images/Dokumanlar/0-167-2014040827rapor17.pdf>, (21.09.2018)
- Bulunmaz, B. (2014), “Yeni Medya Eski Medyaya Karşı: Savaşı Kim Kazandı Ya Da Kim Kazanacak?”, *Karadeniz Teknik Üniversitesi İletişim Araştırmaları Dergisi*, 1(7), ss.22-29.
- Dahl, R. A. (1957), “The Concept of Power”, *Behavioral Science*, 2(3), ss.201-215.
- Demir, V. (2012), **Kamu Diplomasisi ve Yumuşak Güç**, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Devran, Y. (2015), “Medya ve Terör Sorunsalı”, *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 3(2), ss.84-95.
- Ensonhaber.com, (2016), “İlker Başbuğ’un terörle mücadele formülü”, <http://www.ensonhaber.com/ilker-basbugun-terorle-mucadele-formulu-2016-04-24.html>, (21.07.2018).

Uluslararası Terörle Mücadelede Yumuşak Güç ve Kamu Diplomasisi Bağlamında Medyanın Önemi

- Ergil, D. (1992), “Uluslararası Terörizm”, *Profesör Bedri Gürsoy’a Armağan, AÜSBFD*, 47(3-4), ss.139-143.
- Haberler. com, (2012), “Terörle Mücadele Yalnız Askerle Olmaz”, <http://m.haberler.com/terorle-mucadele-yalniz-askerleolmaz-4116229-haberi/>, (10.05.2018).
- İlhan, R. S. (2017), “Medya ve terör”, <http://www.aljazeera.com.tr/gorus/medya-ve-teror>, (21.07.2018).
- Kartal, A. B. (2018), “Uluslararası Terörizmin Değişen Yapısı ve Terör Örgütlerinin Sosyal Medyayı Kullanması: Suriye’de DAESH ve YPG Örneği”, *Güvenlik Stratejileri*, 14(27), ss.39-77.
- Lee, G. (2009), “A Theory Of Soft Power And Korea’s Soft Power Strategy”, *The Korean Journal Of Defense Analysis*, 21(2), ss.205-218.
- Milliyet, (2012), “PKK propagandası yapan 5 TV kanalı”, <http://www.milliyet.com.tr/pkk-propagandasi-yapan-5-tv-kanali-gundem-1574306/>, (21.07.2018).
- Noya, J. (2006), “The Symbolic Power Of Nations”, *Place Branding*, 2, ss.53-67.
- Nye, J. S. (2005), **Dünya Siyasetinde Başarının Yolu, Yumuşak Güç**, Rayhan İnan Aydın (Çev.), Elips Kitap, Ankara.
- Nye, J. S. (2007), “Notes For A Soft Power Research Agenda”, Felix Berenskoetter ve M. J. Williams (Ed.), **Power In World Politics**, Taylor And Francis, New York, ss. 162-172.
- Nye, J. S. ve Welch, D. A. (2010), **Küresel Çatışmayı ve İşbirliğini Anlamak**, Renan Akman (Çev.), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Nye, J. S. (2011), **The Future of Power**, Public Affairs, New York.
- Özel, C. (2018), “Yumuşak Güce Bütünsel Bakış”, *Güvenlik Bilimleri Dergisi*, 7 (1), ss. 1-27.
- Özer, A. (2016), “Yabancı Savaşçılar Sorunu ve Suriye Krizi.” Fatma Taşdemir (Ed.), **Suriye: Çatışma ve Uluslararası Hukuk**, Nobel, Ankara.
- Özer, M. M. (2006), “Arjantin Kolluk Teşkilatı”, *Polis Bilimleri Dergisi*, 8(3-4), ss.99-112.
- Sancak, K. (2016), **Uluslararası İlişkilerde Güç Kavramı Ve Yumuşak Güç**, Nobel Yayıncılık, İstanbul.
- Sancar G. A. (2012), **Kamu Diplomasisi ve Uluslararası Halkla İlişkiler**, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Saran, U. (2016), “Terörle mücadele” mi “teröristle mücadele” mi?”, <http://www.aljazeera.com.tr/gorus/terorle-mucadele-mi-teroristle-mucadele-mi>, (21.07.2018).
- Selvi, H. (2011), “Terör Eylemlerine Tarihsel Bir Yaklaşım: Osmanlı Devleti’nde Ermeni Terör Eylemleri Ve Yurtdışı Bağlantıları”, *Uluslararası Güvenlik ve Terörizm Dergisi*, 2 (1), ss.39-56.

*Atatürk
Üniversitesi*

- Türkoğlu, E. (2017), “Küresel Bir Terör Örgütü Olarak İşid’in Dijital Dergi Kullanımı: Konstantiniyye Üzerine Bir İnceleme”, *Erciyes İletişim Dergisi “akademia”* 2017, 5(1), ss.162-180.
- Ündücü, C. A. (2011), “Uluslararası Sistem ve Terörizm Arasındaki İlişki”, *Elektronik Siyaset Bilimi Araştırmaları Dergisi*, 2(1), ss.1-20.
- Vuving, A. L. (2009), “How Soft Power Works”, The American Political Science Association Annual Meeting, Toronto, 3, <https://apcss.org/Publications/Vuving%20How%20soft%20power%20works%20APSA%202009.pdf>, (21.09.2018)
- Yalçınkaya, H. (2017), **İşid’in Yabancı Savaşçıları Ve Yarattığı Tehdit: Türkiye’nin Tecrübesi, (2014-2016)**, ORSAM Rapor No: 210, http://orsam.org.tr/d_hbanaliz/210tr.pdf, (21.09.2018).
- Yılmaz, S. (2012), **Akıllı Güç**, Kum Saati Yayınları, İstanbul.

Sosyal Güç, Lider-Üye Etkileşimi ve İş Tatmini İlişkisinde Politik Yetinin Düzenleyici Rolü: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma*

İnan ERYILMAZ**

Alınış Tarihi: 07 Nisan 2018

Kabul Tarihi: 16 Ocak 2019

Öz: Bu çalışmanın amacı; liderin güç kaynakları ile lider-üye etkileşimi arasındaki varsayılan ilişkiyi ve bu ilişkide politik yetinin düzenleyici rolü ile iş tatmini üzerine olası etkilerini sınamaktır. Bu amaç doğrultusunda, kota örnekleme yöntemi kullanılarak, yönetici pozisyonunda olmayan 389 bankacılık sektörü çalışanına araştırma ölçeklerini içeren anket uygulanmıştır. İlişkisel tarama deseninin kullanıldığı kesitsel araştırmadan elde edilen veriler, SPSS ve AMOS programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre; liderin yumuşak güç kaynakları, sert güç kaynaklarına kıyasla, lider üye etkileşimi ve iş tatmini ile daha pozitif ilişkili olduğu bulgulanmıştır. Politik yetisi yüksek olan bireyler, liderleriyle olan etkileşimini daha olumlu değerlendirmektedir. Ayrıca; politik yetinin, liderin yumuşak güç kaynakları lider üye etkileşimi ilişkisinde düzenleyici rol oynadığı, yüksek politik yetiye sahip bireylerin üstleriyle daha yüksek etkileşim içerisinde olduğu görülmüştür. Liderin sert güç kaynakları lider üye etkileşimi ilişkisinde ise politik yetinin düzenleyici rol oynamadığı görülmüştür. Araştırma bulguları, ilgili teori ve uygulamaya dönük çıkarımlar üzerinden tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Güç, Liderin Güç Kaynakları, Lider-Üye Etkileşimi, Politik Yeti, İş Tatmini.

The Moderating Role of Political Skill in The Relationships Between Social Power, Leader-Member Exchange and Job Satisfaction: A Research in Banking Sector

Abstract: The purpose of this study is to investigate the hypothesized relationship between leader power bases and leader-member exchange, and to test the moderating role of political skill in this relationship. To that end, data were collected from 389 bank employees through a structured questionnaire form using snowball sampling. The cross-sectional data recruited through this survey-based correlational approach was analyzed on IBM SPSS software. According to the findings, there is a greater correlation between soft power bases and leader-member exchange and job satisfaction than between harsh power bases and relevant variables. People with greater levels of political skill evaluate their interaction with the leader more positively. In addition, political skill plays a moderating role in the relationship between leaders' soft power bases and leader-member exchange whereas there is no moderating effect in the case of harsh power bases. That is, people with greater political skill have greater exchange with their leader. Findings are further discussed with a view to theoretical and practical implications.

Keywords: Social Power, Leader Power Bases, Leader-Member Exchange, Political Skill, Job Satisfaction.

I.Giriş

Katı ve bürokratik organizasyonların toplumsal farkındalığı yüksek modern organizasyonlara evrimi, yönetici ve astlar arasında daha yatay düzlemde

* Bu çalışma yazarın, "Sosyal güç, lider-üye etkileşimi ve iş tatmini ilişkisinde politik yetinin düzenleyici rolü: Bankacılık sektöründe bir araştırma" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

** Doktor, Kara Kuvvetleri Komutanlığı

etkileşim ve iletişim kurmanın imkânını meydana getirmiştir. Bu durum sosyal bilimciler tarafından örgütsel başarının anahtarı olarak sıklıkla reçetelenen, örgütlerin en büyük sermayesi olan yönetici ve çalışanlar arasındaki etkileşimin anlaşılması ve yönetilmesi zorunluluğunu da beraberinde getirmiştir. Örgütsel davranışı, özelinde yönetici ve çalışanlar arasında etkileşimi anlayabilmek için gücün nasıl elde edildiğini ve nasıl kullanıldığını anlamak gerekmektedir (Robbins ve Judge, 2011). Toplumsal yaşamın her aşamasında görülen güç ilişkileri, ister tarafların bilinen statülerine dayansın, isterse kişilik özelliklerine, örgütsel ve bireysel yaşamı derinden etkilemekte ve yönlendirmektedir. Sosyal bir varlık olan insanın, toplumu etkileme ve toplumdan etkilenme sürecinde güç kavramı ön plana çıkmakta, iki insanın bir araya geldiği her türlü sosyal ilişki, karşılıklı bağımlılığı ve dolayısıyla güç ilişkilerini doğurmaktadır.

Güç, insanlar üzerinde bir değişim yaratabilmenin göstergesidir (Sargut, 2015). Bu değişim tutumsal veya davranışsal olacağı gibi yönsel de olabilir. Güç kullanılsa dahi, elinde bulunduran için bir potansiyeli ifade etmektedir. Bu durum, güce sahip olan aktörle birlikte gücün bireysel ve konumsal kaynaklarını ön plana çıkarmaktadır. Lider gücünün kaynağını nereden alırsa alsın kaynağının ismini ve etkisini çalışan algıları belirlemektedir. Çalışanlar tarafından algılanan gücün niteliği, karşılıklı etkileşime girmenin de bir öncülü haline gelmektedir. Gücün doğasındaki sosyal etkileşimin karşılığı, liderlik teorileri bağlamında, lider-üye etkileşimi teorisinde vücut bulmaktadır. Lider-üye etkileşim teorisi liderin çalışma grubunda bulunan farklı astlarla farklı düzeyde ilişkiler kurduklarını belirtmektedir (Dienesch ve Liden, 1986). Lider-üye arasındaki etkileşim neticesinde oluşan gruplar arası farklılığın bireysel ve örgütsel birtakım nedenleri olabilmektedir. Özellikle, liderin güç kaynaklarına dair çalışan algıları, üyeler arasında farklı düzeyde ilişkiye neden olabilmektedir (Cogliser ve Schriesheim, 2000).

Bireylerin güç için mücadele ettiği yerde politika vardır (Sargut, 2015). Politik olarak yetenekli bireyler, başkalarını etkileme girişimlerini etkili bir şekilde uygulayarak onlara ihtiyaç duyduklarını yapmaya yönlendirebilmektedir. Ayrıca bu bireyler, geniş sosyal bağlantıları nedeniyle, görevlerini etkin bir şekilde tamamlamak için ihtiyaç duydukları kaynakları bulabilmekte veya elde edebilmektedir. Bunlara ek olarak yöneticiler, politik açıdan vasıflı çalışanların gerçek performanslarından ziyade algılanan performanslarına dayanarak, yüksek ve kaliteli iş ilişkileri geliştirmeyi tercih edebilmektedir (Ferris vd., 2005: 125).

Karşılıklı güç ilişkileri örgütsel bağlamda ve liderin kullandığı güç kaynakları özelinde ast ile gerçekleştirdiği sosyal ilişkilerin niteliğini etkilemektedir (Raven, 1992). Kullanılan gücün kaynağı ve olası etkilerini sadece lider etkisi üzerinden tek taraflı değerlendirmemek gerekmektedir. Sosyal mübadele kuramı ve rol teorisi gereği astlar, bir takım düşünce kalıpları ve yetenekler ile etkileşime dâhil olmaktadır. Bireyin sosyal becerikliliği, kişiler arası etkisi ve ağ kurmadaki yeteneği gibi birtakım becerilerin birleşimi olan politik yeti kavramı, bu etkileşimi çalışan lehine düzenleyebilmektedir. Liderin

yakın grubunda olmak ve bunun olası faydalarından istifade etmek isteyen ast, liderin kullandığı güç kaynaklarını kendi lehine kullanabilir, ilişki içerisinde samimi ve içten görünerek liderin gücünü kendi çıkarlarını gerçekleştirmek için kullanabilir.

Bu çalışmanın amacı, bankacılık sektöründe çalışanların bakış açısıyla liderin kullandığı yumuşak ve sert güç kaynakları ile lider-üye etkileşimi arasındaki farklılaşan ilişki ve etkileri ortaya koymaktır. Ayrıca, politik yeti düzeylerinin, liderin algılanan güç kaynakları-lider-üye etkileşimi arasındaki ilişkiyi düzenlemesi ve farklı politik yeti düzeylerinde, etkileşimin kalitesinin olumlu yönde değişmesi beklenmektedir. Bu amaç doğrultusunda, nicel araştırma yöntemlerinden nedensel araştırma deseni kullanılarak araştırma tasarlanmış ve anket yöntemi ile katılımcılardan araştırma verileri toplanmıştır.

Bu çalışmada, lider-üye etkileşimi teorisi, liderin kullandığı güç kaynaklarına ilişkin takipçi algıları bağlamında değerlendirilmektedir. Lider-üye etkileşimini, sosyal güç ilişkileri açısından değerlendirmenin ve liderliğin doğasına ilişkin güç ilişkileri ve güç kaynakları perspektifinden açıklamanın, lider-üye etkileşimi teorisinin gelişimine katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Bir bütün olarak değerlendirildiğinde çalışma, ulusal yazındaki sosyal güç üzerine yapılan çalışmaların eksikliğini gidermeyi ve yazında yumuşak ve sert güç ayrımı üzerine yapılan ilk çalışmalardan olması açısından önem taşımaktadır.

II.Kuramsal Çerçeve

A.Sosyal Güç ve Kaynakları

Güç, toplumsal yaşam içerisinde en çok tartışılan ve en yaygın olan sosyal olgulardan birisidir. Russell (1938), “enerji nasıl fiziğin temel kavramı ise, güç kavramı da sosyal bilimlerin temel kavramı” diyerek kavramın taşıdığı öneme vurgu yapmıştır. Toplumsal yaşam içerisinde tartışılan ve yaygın bir sosyal olgu olan güç kavramı üzerine birçok tanımlama yapılmıştır. Pfeffer (2010: 34) gücü, “davranışları etkileyen, olayların akışını değiştiren, direnişe karşı gelen ve insanları başka türlü olsa yapmayacakları şeyleri yaptıran potansiyel yetenekler” olarak tanımlamaktadır. Bir diğer tanım ise gücü, bir kişinin inanç, tutum ya da davranışında (etki hedefi) bir değişiklik yapabilmek olarak tanımlamaktadır (French ve Raven, 1959; Raven, 1965). Bu tanımlardan yola çıkarak sosyal güç, kişinin (etkileyen bir ajan) sosyal bir etkinin potansiyeli ile mevcut kaynakları kullanarak diğerlerinde değişiklikleri gerçekleştirebilme yeteneği olarak ifade edilmektedir (Erchul, Raven ve Wilson, 2004). Güç tanımlarında görüldüğü üzere kavram üzerinde yürütülen tartışmalarda sıklıkla aktöre vurgu yapılmakta ve sonuç doğurucu etkisi üzerinden betimlenmektedir.

1950’lerden itibaren gücün özelinde sosyal bir etki olarak tanımlanan “sosyal gücün kaynağı nedir?” tartışmaları literatürde devam etmektedir. Görece French ve Raven’ın (1959) beşli güç kaynakları ve Raven’in (1965) altılı güç kaynakları tipolojisinde mutabakat sağlandığı görülmektedir. Sınıflandırmaların genel kabul görmesine rağmen, tıpkı dinamik bir kavram olan güç gibi birtakım

eleştiriler neticesinde değişikliğe uğramıştır. Raven (1992) çalışmasında liderin güç kaynaklarını, 5'li veya 6'lı olarak sınıflandırmanın bir takım teorik boşluklar bıraktığını, bu nedenle daha geniş ve kapsayıcı bir sınıflandırmanın yapılması gerektiğini belirtmiş ve kişiler arası güç kaynaklarını 11'li olarak sınıflandırmıştır. Raven (1992), güç kaynakları üzerinde çalışmayı bırakmamış ve 11'li tipolojisinin yumuşak ve sert güç kaynakları olmak üzere iki boyut altında toplanabildiğini belirterek, kişiler arası etkileme modelini geliştirmiştir (Raven, Schwarzwald ve Koslowsky, 1998). Modele göre yumuşak güçler; kişisel ödüllendirme gücü, pozisyon kaynaklı meşru güç, meşru bağımlılık gücü, uzmanlık gücü, benzeşim gücü (karizmatik güç) ve bilgiye dayalı güçtür. Sert güçler ise; kişisel olmayan ödüllendirme gücü, kişisel zorlayıcı güç, kişisel olmayan zorlayıcı güç, meşru karşılıklılık gücü ve meşru eşitlik gücüdür. Yumuşak (veya kişisel) güç, liderin kişisel kaynaklarına dayanırken, sert (veya pozisyon) güç liderin durumundan kaynaklanan gücünü ifade etmektedir. Sert güç kaynakları, ödül verebilme, doğrudan cezalandırabilme veya uyumluluğu talep edebilme gibi etkileyici ajanın (yöneticinin) hedef üzerinde üstünlüğünü vurgulamaktadır. Yumuşak güç kaynakları ise, herhangi bir dış baskıyı uygulamadan hedef bireyin uyup uymayacağına karar verdiği daha eşit bir yaklaşımı ifade etmektedir (Raven vd., 1998)

Kişiler arası etkileme modelinde **zorlayıcı ve ödül gücünün** somut ödüller ve gerçek fiziksel tehditler (kovulma veya cezalandırma tehditleri, örgüt içinde ikramiye veya ödül vaatleri) olarak sunulduğunu belirtmektedir (Raven, 2008). Bununla birlikte, sevdiğimiz birinden kişisel onayı oldukça güçlü bir ödül gücüne neden olduğunu ve değer verdiğimiz birinden reddetme veya reddetme tehdidinin ise güçlü bir zorlayıcı güç kaynağı olabileceğini vurgulamaktadır. Raven (2008) çalışmasında, ödül ve zorlayıcı güç arasında var olan birtakım temel farklılıklara da değinmiştir. Ödül gücü, ajanın (yöneticinin) imkânları içerisinde olduğu durumlarda (ücret yükseltme, tanıtım, özel iş ayrıcalıkları) olumlu bir teşvik verme yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Diğer taraftan zorlayıcı güç ise, hedefin uygun olmadığı takdirde birtakım olumsuz sonuçlarla (tenzil-i rütbe, istenmeyen işler veya iş akdinin feshi) karşılaşabileceği algısını tanımlamaktadır.

Meşru güç, etki hedeflerinin ajanın talebi veya emrine uygun olmasını gerektiren sosyal normlardan kaynaklanmaktadır. Meşru güç, hedefin değiştirilen davranışlarının gerekli olduğunu kabul etmesinden, diğer bir ifadeyle hedefin uyma yükümlülüğünden kaynaklanmaktadır. "Mecburum" ya da "yükümlüyüm" "yapmam gerekli", gibi terimler meşru gücün kullanımını işaret etmektedir (Raven, 2001). Meşru karşılıklılık gücü, ajanın hedef için olumlu bir şey yapmasının ardından hedefin ajanın talebine uyma yükümlülüğünden kaynaklanmaktadır. Karşılıklılık normundan hareketle bu güç, birisinin bizim için yararlı bir şey yapması neticesinde karşılık verme yükümlülüğünden doğmaktadır (Raven vd., 1998). Meşru eşitlik gücü, hedefin daha önceden yol açtığı sıkıntı veya zararın telafisinin gerekli olduğu algısına dayanmaktadır.

Hakkaniyet veya telafi normu astlar tarafından (geçmiş davranışlarınız beni incitti bunu telafi etmenizi istiyorum) bir yanlışı düzeltmek olarak düşünülmektedir (Raven vd., 1998). Meşru bağımlılık gücü, ihtiyaç duyan bir başkasına yardımcı olmak adına yapılan sosyal sorumluluk normuna dayanmaktadır. Bu norma göre, kendimize ya da bize bağımlı olan kişilere yardım etme yükümlülüğümüz vardır (Raven, 1999). Bu meşru güç biçimi bazen “güçsüzlerin gücü” olarak anılır (Meydan, 2010). Meşru pozisyon gücü, yöneticinin statü ya da pozisyonu nedeniyle sahip olduğu hakka atfedilir. Bu, meşru gücün en belirgin biçimidir ve bir astı etkileyen bir üst düzey yetkili ya da daha üst düzey bir yönetici gibi resmi ya da gayri resmî sosyal yapıda üstün bir konumda olan kişilere itaat edilmesini gerektiren bir sosyal normdan kaynaklanmaktadır (Raven vd., 1998).

Bilgi gücü, yöneticinin isteklerini dikkatli bir şekilde astlarına açıklamasından ve bunu ikna edici bir şekilde izah etmesinden kaynaklanmaktadır. Ast değişimin nedenini anlar ve gerekli davranışlarını değiştirir. **Uzmanlık gücü**, liderlerin belirli durumlar ve görevler hakkında en iyi davranış veya davranış hakkında bilgi sahibi olduklarının astlar tarafından kabulüdür (Yönetici bu tür şeyler konusunda çok tecrübeli ve nedenini anlamıyorum ama muhtemelen doğruyu söylüyor). “Nedenini anlamak”, bilgi gücünü uzman gücünden ayıran ifadedir. **Benzeşim gücü/karizmatik güç**, ajanın özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Bu durum hedefin, ajanı taklit etmek istediği bir model olarak belirtilmektedir (Müdürüm için gerçekten minnettarım ve onun gibi olmak istiyorum).

B.Lider-Üye Etkileşimi

Lider-üye etkileşim teorisi (LÜE), yönetici ve çalışanlar (lider ve üyeler) arasında sosyal etkileşim temelinde gelişen ilişkiye yönelik bir liderlik modelidir (Deluga, 1994). Lider-üye etkileşim teorisi, karşılıklı etkileşim içerisindeki lider ve üyenin, birbirinden etkilenen davranış kalıplarını değerlendiren ve taraflar arasındaki paylaşım sonucu ortaya çıkan, ortak kültürü ve değer yaratan davranışları inceleyen bir yaklaşım olarak ifade edilmektedir (Dienesch ve Liden, 1986; Özdemir, 2002). Graen ve Uhl-Bien (1995), lider ve üye arasında bulunan ilişkiyi, etkileşim temelli yaklaşım olarak açıklamakta ve etkili liderliğin temelinde, liderler, astlar ve ilişkilerden oluşan üç ana unsur olduğunu belirtmekte ve liderliğin yalnızca liderlik ve astlarla olduğu düşüncesini karşı çıkarak, liderliğin ancak yüksek kaliteli ilişki sonucu mümkün olacağını belirtmiştir.

LÜE teorisi, liderlik davranışının sadece grup odaklı ve çok kişi ile tekdüze etkileşim içerisinde olduğunu savunan teorilerinin aksine, ikili dikey ilişkilerin oluşturduğu dikey ikili bağlantı modelinden hareketle başlamıştır. Bu model, liderin etkileşim içerisinde olduğu insan sayısı kadar ilişkisi olduğu, farklı nedenlerle farklı astlarıyla diğer çalışanlara kıyasla daha iyi iletişim kurduğu varsayımına dayanmaktadır (Philips ve Bedeian, 1994: 990). Dikey ikili bağlantı teorisi gelişimi, lider-üye etkileşimi teorisinin doğmasına neden olmuştur. Teorik

gelişim, ikili ilişkilerin iç grup ve dış grup olarak tanımlanmasına dönüşmüş düşük veya yüksek nitelikli etkileşimlerin öncülleri ve örgütsel sonuçlarına odaklanan ampirik çalışmalar da bu evrede yapılanmaya başlanmıştır.

Lider-üye arasındaki ilişkinin kalitesi bir sayı doğrusu üzerinde değerlendirildiğinde düşük ve yüksek kalite arasında değişim göstermektedir (Philips ve Bedeian, 1994: 991). Lider-üye etkileşiminin kalitesini düşüren birtakım faktörler bulunmaktadır. Bunların başında, resmi ve sıkı tanımlanmış roller ve karşılıklı keskin sözleşmeye dayanan ilişkiler olduğu belirtilmiştir. Hiyerarşi temelli örgütlenmenin bir etkisi olan bu durum da liderle üye arasında güç mesafesinin artması sonucu ilişkinin kalitesini negatif yönde etkilemektedir (Janssen, Yperen ve Van, 2004: 371). Yüksek kaliteli lider-üye etkileşimi genel olarak değerlendirildiğinde ise çalışanların liderleriyle ilgili algılarına bağlı olarak değişmektedir. Yüksek kalitede gerçekleşen etkileşim, organizasyonlara rekabet avantajı sağlamakta ve örgütün hareket kabiliyetini artırmaktadır (Erdoğan, Liden ve Kramier, 2006: 395). Çalışanların, liderlerinin adil davrandığını ve çalışanlarına destekleyici davranışlar sergileyeceklerine ilişkin algıları, lidere olan bağlılıklarını artırmakta ve bu durum lider ile üye arasında yüksek kaliteli bir ilişki ortaya çıkarmaktadır (Erdoğan vd., 2006: 396). Yüksek kaliteli değişim ilişkileri, çalışanların yüksek düzeyde performans göstermesinin yanı sıra, işle ilgili liderin beklentilerinin üzerinde fayda sağlayacak davranışlar sergilemesine de neden olmaktadır.

Lider ve üye arasındaki etkileşimin dört boyut altında ele alınmaktadır (Liden ve Masly 1998). LÜE boyutlarından ilki olan **duygusal etki** boyutu, etkileşimde bulunan lider ve üyenin iş gerekleri dışında da karşılıklı çekicilikten kaynaklanan etkileşim durumlarını ifade etmektedir (Dienesch ve Liden 1986: 625). Lider ve üye arasındaki etki, ilişkinin sürdürülmesi için önemli rol oynamaktadır (Dienesch ve Liden 1986: 625). **Sadakat boyutu**, liderin üyeye hangi rolü vermesi yönünde fikir veren, lider ve üyenin birbirinin davranışlarını grup içerisinde de desteklemesi neticesinde gerçekleşen boyuttur (Cevrioğlu, 2007). Kısacası, lider ve astın birbirinin faaliyetlerini açıkça destekleme durumudur. Belirsiz ortamlarda ve mevcut iç ve dış çevre durumuna karşı, liderin astlarında arayacağı temel özelliklerden biri sadakattir. Bu boyut liderin, çalışanlarına atfettiği özerk olma ve sorumluluk üstlenme hakkını tanımlamaktadır (Baş, Keskin ve Mert, 2010: 1019). **Katkı boyutu**, lider ve astların hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla, işe ve ortak amaçlarına yönelik faaliyetlerinin düzeyi ve kalitesinin olumlu olarak karşılıklı algılanma durumunu tanımlanmaktadır (Liden ve Maslyn, 1998: 50). LÜE'nin katkı boyutu yüksek olan çalışanlar iş sözleşmelerinin gerektirdiğinde fazla görev yapmakta, görev faaliyetlerine daha aktif katılmaktadır. **Profesyonel saygı** boyutu ise üyelerin geçmiş ve/veya mevcut iş yerindeki başarılarının ve itibarlarının etkileşime girmek için kullanılma durumunu ifade etmektedir (Liden ve Masly, 1998). Lider ile ast arasında yaşanan bireysel deneyimler, örgüt içinde ve dışında bireylerin ün ve işleri hakkında olumlu yorumlar, kazanılan ödül veya profesyonel

tanınırlık, etkileşim içerisindeki lider ve astın birbirlerine profesyonel saygı duymasını beraberinde getirebilmektedir (Erkuş, 2011).

C.İş Tatmini

Örgütsel davranış alanında ulusal ve uluslararası yazında en çok araştırılan konulardan birisi iş tatmini kavramıdır. İş tatmini kavramının köklerinin Elton Mayo ve arkadaşları tarafından gerçekleştirilen (1924-1933) Hawthorne araştırmalarına kadar gittiği belirtilmektedir (Judge, Heller ve Klinger, 2008). İş tatmini; çalışanların işlerine karşı, denetim, kendini geliştirme imkânları, çalışma koşulları, ücret, iş ve sosyal çevre gibi çeşitli durumlara ilişkin olumlu duygusal bakış açıları sonucu oluşan memnuniyet durumu olarak ifade edilmektedir (Basım ve Şeşen, 2009). İş tatmini kavramının, işe zamanında gelme, işe ve örgüte bağlanma, iş performansı, işe yabancılaşma ve işten ayrılma gibi durumlarla sıklıkla ilişkili olduğuna dair araştırmalar, kavramın örgütsel açıdan önemini ortaya koymaktadır (Bakker, Demerouti ve Schaufeli, 2008). Kavramla ilgili birçok farklı tanım mevcuttur. Ancak farklı tanımlamalara rağmen iş tatmininin, işe karşı gelişen bir tutum ve işe karşı duyulan olumlu düşünceden meydana geldiği konusunda görece mutabakat olduğu söylenebilir. İş tatmini kavramı üzerine yürütülen tartışmaların esas nedeni, iş tatmini veya tatminsizliğin yarattığı olası iş çıktılarıdır. Bu nedenle tatmin ve tatminsizliğe yol açan durumlar ve örgütsel bağlam iyi analiz edilmelidir.

Bireylerin işleri hakkında ne düşündükleri ve hissettikleri hem kendileri hem de işleri için önem taşımaktadır. Çalışan bireyin yanı sıra iş tatmini, yöneticiler açısından da önem taşımaktadır. Çalışanların işlerine karşı sergiledikleri tutumların, gösterdikleri performans ve verimlilik üzerindeki olası etkileri nedeniyle yöneticilerin konu üzerinde önemle durması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Çalışanların işinden memnun ve tatmin olmuş olması ile ilgilenmeyen yöneticiler, işten ayrılma, devamsızlık, çalışanların ruhsal ve fiziksel durumlarında bozulmalarla karşı karşıya kalabilmektedirler (Yürür ve Keser, 2011).

D.Politik Yeti

Örgütlerde politika konusu üzerinde birçok çalışma olmasına rağmen politikanın istenilen yönde uygulanması için gerekli olan yetkinliklerin neler olduğu konusu yeterince bilinmemektedir (Mintzberg, 1983). Örgütlerin “politik arenalar” olduğu gerçeği sonucunda, arenada bireysel yetkinliklerin neler olduğu sorusu, araştırmacıların politik davranışlar ve yetkinler üzerine eğilmesine neden olmuştur. Pfeffer ve Mintzberg politik davranışlar konusunda öncü çalışmaları yapmış, organizasyonda politik çevrelerin etkili olduğu ve bireyin politik yetilerini kullanmaya ihtiyacı olduğunu belirtmişlerdir.

Literatürde politik yeti görece yeni bir kavram olarak ele alınmaya başlanmıştır. Mintzberg (1983) politik yetiyi, politik amaçları gerçekleştirmek için gerekli olan enerjinin ortaya konulması olarak ifade etmiş ve politik davranışın temel öncülü olduğunu belirtmiştir (Atay, 2010: 6). Kavram üzerine temel araştırmaların sahibi Ferris ve arkadaşları (2005: 127) ise politik yetiyi “iş

yerinde başkalarını anlama, bu bilgiyi örgütsel ve bireysel hedeflerini geliştirmeye yönelik etkileme veya harekete geçirme amacıyla kullanma becerisi olarak” tanımlanmaktadır (Ferris vd., 2005: 127). Politik yeti, bireylerin farklı ve karmaşık durumlarda sosyal becerilerini ve davranışlarını kullanma yetileridir. Politik yetiye sahip bireylerin, diğerleri tarafından samimi görünmekle birlikte güven de telkin ettiği belirtilmektedir. Bu bireylerin bencillikle karıştırılmaması gereken özgüveni vardır. Politik yetiye sahip bireylerin, buldukları ortamlarda ilgiyi üzerine toplayan ve kendilerini rahat hissedilen bireyler olduğu çevrelerince belirtilmektedir. Ayrıca yüksek politik yetiye sahip bireylerin, farklı sosyal durumlarda ve ortamlarda uygun davranış şeklini bilmekle birlikte, kendi şahsi ve örtük amaçlarını gerçekleştirmek için içten ve samimi göründükleri belirtilmektedir (Ferris vd., 2005).

Politik yeti, organizasyonlarda ve günlük yaşamda birtakım faaliyetlerde bulunmak için kişiler arası ilişkileri ve örgütsel kazanımları artırmaya yönelik önemli bir etkidir. Örneğin; politik yetinin, lider-üye etkileşimini (Treadway vd., 2004), yönetsel etkinliği (Ahearn vd., 2004) çalışan memnuniyetini ve performansını olumlu etkilediği bulgulanmıştır (Ferris vd., 2005). Ferris ve diğerlerinin (2005) yaptığı çalışma neticesinde politik yeti dört boyut olarak kavramsallaştırılmıştır. Bunlar sosyal beceriklilik (social astuteness), kişiler arası etki (interpersonal influence), ağ kurma yeteneği (networking ability) ve samimi görünmedir (apparent sincerity).

Sosyal beceriklilik “sosyal gözlemci olma ve sonradan belirli durumları anlamamanın yanı sıra çevrelerindeki insanlara iyi bir bakış açısı kazandırma kabiliyeti” olarak tanımlanmaktadır (Ferris vd., 2005). Politik yetiye sahip bireyler iyi bir gözlemci olmasının sonucu olarak farklı durumlara uyum sağlamakta yeteneklidirler. Başkalarına karşı duyarlı ve bireysel farkındalığı yüksek bireylerdir. **Kişiler arası etki**, örgüt içinde gerçekleştirilen davranışların veya eylemin etkisi açısından değerlendirildiğinde, diğer bireylerde istenilen yönde tepkiyi uyandıran yetenek türüdür. Kişiler arası etki yeteneğine sahip bireyler, başkalarının davranışlarını ve niyetlerini doğru bir şekilde anlayabilir. Politik yetinin bu boyutu, çeşitli durumlara yönelik talebin uyarlanması ve düzenlenmesine imkân verir (Ferris vd., 2007). **Ağ kurma yeteneği**, çalışanların iş yerlerinde kaynaklara ve isteklerine kolayca erişebilmesi için gerekli iletişim ve etkileşim ağlarını kurma yetenekleridir. Bu yeteneğe sahip bireyler, gerekli bilgi, kaynak ve desteği sağlamada yardımcı olabilecek kişileri belirleyecek farkındalığa sahiptirler. **Samimiyet** (samimi görünme) boyutu, başkalarına dürüstlük düzeyinin en üst düzeyde olduğunu samimi ve içten olarak gösterebilme yeteneğine sahip olan bireyleri ifade etmektedir (Treadway vd., 2004). Samimiyet yetisi olan bireyler, dürüst, açık ve dobra olarak tanımlanmaktadır (Ferris vd., 2005).

E.Araştırma Değişkenleri Arasındaki İlişkiler

Literatür incelendiğinde, araştırma değişkenleri olan liderin güç kaynakları, lider-üye etkileşimi, iş tatmini ve politik yeti kavramları bir bütün olarak ele alınmamakla birlikte farklı zamanlarda birbiriyle olan ilişki ve etkileşimleri incelendiği görülmektedir. Araştırma değişkenlerini içeren ilk araştırmalardan biri Borchgrevink ve Boster (1997) tarafından yapılmıştır. Araştırmada, sosyal güç kavramı ve kişiler arası iletişim, LÜE'nin öncülü olarak sınıanmış, zorlayıcı güç kaynakları LÜE ile olumsuz ilişkilere sahip olmakla birlikte, diğer güç kaynaklarının LÜE ile pozitif ilişkilere sahip olduğu görülmüştür. Cogliser ve Schriesheim (2000) ile French ve Raven'ın (1959) beşli tipolojisini temel alarak yaptığı araştırma sonucunda ise liderin gücünün hem grup arasında hem de grup içi olgularda görüldüğünü belirtmiştir. Ayrıca bu bilim adamları karizmatik ve uzmanlık gücü daha fazla olan liderlerin, grup içi bir etkiye ek olarak gruplar arası bir etkisinin olduğunu saptamışlardır. Bunun dışında, meşru, ödül ve zorlayıcı güç gibi daha örgütsel temelli güçlerin grup üyeleri tarafından daha tekdüze bir biçimde algılandığını bu nedenle grup içi daha az etki yarattığı vurgulanmıştır. Değişkenler arasında ulusal yazında ilk olarak Erkuş (2011) tarafından araştırma yapılmıştır. Kişilik ve liderin güç kaynakları bağımsız, LÜE bağımlı değişken olarak kurgulanan araştırma sonuçlarına göre, liderin güç kaynakları kişilik çeşitlerine kıyasla LÜE'ye daha yüksek korelasyon içerisinde olduğu bulgulanmıştır. Ayrıca bireysel temelli güç kaynağı olan karizmatik güç ve uzmanlık gücünün, LÜE'nin tüm boyutları ile ilişkili olduğu, pozisyon temelli güçlerin ise görece daha az ilişkili olduğu bulgulanmıştır. Buraya kadar anlatılan kuramsal çerçeve ilgili literatür ve teoriden hareketle;

H1: Liderin algılanan yumuşak güç kaynakları ile lider-üye etkileşimi arasındaki ilişki, liderin algılanan sert güç kaynakları ile lider-üye etkileşimi arasındaki ilişkiye kıyasla daha güçlü ve daha pozitifdir.

Politik yeti kavramı görece yeni bir kavram olmasına rağmen LÜE ile arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkiyi ele alan birtakım çalışmalar bulunmaktadır. Brouer, Duke, Treadway ve Ferris (2009) çalışmalarına göre demografik farklılıklar (ırk, cinsiyet) ve LÜE arasındaki ilişkide politik yetinin düzenleyici (moderating) rol oynamaktadır. Araştırma sonuçlarına göre yüksek politik yetinin ırksal farklılıkların LÜE kalitesi üzerindeki etkilerini olumlu iyileştirdiğini ve politik yetileri düşük astların ırk farklılığını aşamadığını ve LÜE kalitesinin en düşük seviyelerini gördüklerini raporlamıştır. Politik yeti ve LÜE arasında doğrudan bir ilişki olduğunu ortaya koyan bir araştırma sonucunda ise politik yeti ile LÜE arasında orta seviyede bir korelasyon bulgulanmıştır (Laird vd., 2012). Bu durum, politik olarak yetenekli bireylerin, kendileri ve başkaları için sosyal etkileşimleri anladığı ve durumsal olarak uygun davranışları sergileyerek diğerlerine karşı güçlü bir etki yarattığı şeklinde değerlendirilmiştir. Politik açıdan vasıflı çalışanların, liderleriyle yüksek ve kaliteli mübadele yapmak için yeteneklerini kullanmaktadırlar. Böylece, politik yetileri olan çalışanlar zaman zaman duygularını yönetip, samimiyetlerini kullanarak

*Atatürk
Üniversitesi*

niyetlerini maskeleyebilmektedir (Ferris vd., 2005). Politik açıdan vasıflı çalışanlar, kişiler arası etkileşim yeteneklerini kullanarak olumlu izlenim verebilmekte ve bu durum yöneticileri ile etkileşimlerinin kalitesinden etkilenmektedir. İlgili literatür ve kuramsal çerçeveden hareketle;

H2: Politik yeti ve lider-üye etkileşimi arasında pozitif ilişki vardır.

H3: Liderin algılanan güç kaynakları ile lider-üye etkileşimi arasındaki ilişkide politik yeti düzenleyici rol oynar. Algılanan güç kaynakları ile lider-üye etkileşimi arasındaki ilişki, politik yeti düzeyi yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

Liderin güç kaynakları iş tatmini ile varsayılan ilişkisi ilk olarak Elangovan ve Xie (2000) tarafından ele alınmıştır. Araştırma liderin algılanan gücü ile astların iş tutumları (iş motivasyonu, iş stresi, iş tatmini ve bağlılık) arasındaki ilişkileri incelemektedir. Araştırma sonuçlarına göre uzmanlık ve karizmatik güçlerin olumlu iş tatmini ile ilgili, algılanan zorlayıcı gücün ise iş tatminsizliği ile ilişkili olduğu görülmüştür. Diğer yandan, amirin zorlayıcı gücü, astlarda iş tatminsizliği ve düşük örgütsel bağlılıkla birlikte daha yüksek stres ile ilişkili olduğu görülmüştür. Erchul ve arkadaşlarının (2004) yaptığı benzer bir çalışmada ise bilgi gücünün olumlu iş çıktıları ile ilişkili olduğu görülmüş, bilgi gücü sahibi olarak algılanan liderler, bilgi gücüne sahip olmadığı düşünülen liderlerle karşılaştırıldığında, astları ile daha fazla uyum seviyesi ve iş tatmini elde ettiğini belirtmiştir.

LÜE'nin sıklıkla araştırıldığı kavramların başında iş tatmini gelmektedir. Kavramlar arasında yapılan ilk çalışma Scandura ve Greaen'in (1984) 26 hafta süren ve LÜE ile iş çıktıları arasındaki ilişkileri araştıran boylamsal çalışmasına kadar uzanmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre astların liderle geçirdiği süre ve yakınlığının artmasına paralel olumlu iş çıktıları gösterdiği bulgulanmıştır. İlgili literatür ve kuramsal çerçeveden hareketle;

H4: Lider-üye etkileşimi ve alt boyutları ile iş tatmini arasında pozitif ilişki vardır.

H5: Liderin algılanan yumuşak güç kaynakları ile iş tatmini arasındaki ilişki, liderin algılanan sert güç kaynakları ile iş tatmini arasındaki ilişkiye kıyasla daha güçlü ve daha pozitifdir.

III.Yöntem

A.Araştırma Amacı ve Örneklem

Bu bölüme kadar ele alınan değişkenler bağlamında araştırmannın temel varsayımı, çalışan perspektifi ile liderin güç kaynakları algısının, çalışanların lider ile olan etkileşimini etkileyeceği ve politik yetinin bu ilişkiyi düzenleyeceği yönündedir. Ayrıca varsayılan ilişki ve etkileşimin iş tatmini açıklamaya katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede araştırmada nicel araştırma desenlerinden "nedensel araştırma deseni" kullanılmıştır.

Araştırma evreni Türkiye'deki bankacılık sektörü olarak belirlenmiştir. Bankacılık sektörü; yapısı itibari ile dinamik ve esnek bir sektördür. Bankacılık sektörü görece diğer sektörlerle kıyasla eğitim seviyesi yüksek, değişime açık ve kendisini yenileyebilecek nitelikte çalışan ve yöneticileri bünyesinde barındırmaktadır. Takım çalışması ve uyumun ön planda olduğu sektörde, liderin kullandığı güç kaynaklarına dair çalışan algılarının, liderle çalışan arasında etkileşimin kalitesini belirlemesi sonucunda; kazanımı ve yetiştirilmesi zor olan beşerî ve entelektüel sermayenin, işinden tatmin olan, mutlu ve performansı yüksek çalışanlar olarak kurum içerisinde kalmayı sürdürmesi beklenebilmektedir. Bu nedenlerle bankacılık sektörü araştırma değişkenleri ve olası örnekleme hatalarını asgari düzeye indirebilmek adına uygun evren olarak belirlenmiştir.

Verilerin toplanmasında kota örnekleme kullanılmıştır. Örnekleme cinsiyet ve eğitim demografik değişkeni esas alınarak kota konulmuştur. Araştırma, İstanbul, İzmir, Ankara, Adana, Manisa, Malatya'da faaliyet gösteren ve yönetici pozisyonunda çalışmayan bankacıların katılımı ile yürütülmüştür. Araştırma verileri Kasım 2016 ile Mart 2017 arasında toplanmıştır. Bankacılık evreni ile belirlenen kotalar içerisinde aynı oranlara¹ sahip örneklem oluşturulmaya çalışılmıştır. Katılımcıların 214 kadın (%55) ve 175 (%45) erkektir. 57'si (%14,7) lise, 305'i (%78,4) meslek yüksekokulu ve fakülte mezunu, 27'si (%6,9) yüksek lisans ve doktora eğitim seviyesinde olduğu görülmüştür. Ayrıca katılımcıların ortalama yaşı 32, ortalama çalışma süreleri ise 6 yıldır. Bu oranlar bankacılık sektörü cinsiyet ve eğitim değişkeni dağılımına uygundur (TBB, 2017).

B. Veri Toplama Araçları

Araştırmada kullanılan veri toplama araçları, dört ölçek ve bir de bilgi formudur. Bankacılık sektörü çalışanların liderin kullandığı güce ait algılarını ölçmek için, Raven ve arkadaşları (1998) tarafından geliştirilmiş ve Meydan (2010) tarafından Türkçe'ye uyarlanmış kişiler arası güç algıları ölçeği (IPI) kullanılmıştır. Ölçeğin tamamı için iç tutarlılık katsayısı (Cronbach's alpha) 0,91, boyutları için ise yumuşak güç kaynakları 0,90, sert güç kaynakları ise 0,82 olarak tespit edilmiştir. Ölçeklerin faktör yapısını doğrulayabilmek için doğrulayıcı faktör analiz yapılmıştır. Kişiler arası güç algıları ölçeğinin iki

¹ 31.12.2016 tarihi itibariyle özel ve yabancı sermayeli ticari bankacılık sisteminde 133.546 çalışan bulunmaktadır. Bankacılık sektörünün, 60.301'i erkek, 73.245'i ise kadın çalışandan oluşmaktadır. Erkek çalışanların; 505'i ilköğretim, 12.556'sı orta öğretim, 43.427'si yükseköğretim ve 3813'ü yüksek lisans ve doktora mezunudur. Kadın çalışanların; 161'i ilköğretim, 7788'i orta öğretim, 61.112'si yükseköğretim ve 4184'ü yüksek lisans ve doktora mezunudur. Genel olarak bakıldığında ise ticari bankalar grubunda olan özel ve yabancı banka personelinin, yüzde 0,7'si ilköğretim, yüzde 15'i lise, yüzde 78,27'si yükseköğretim ve yüzde 6'sı lisansüstü eğitim yapmıştır (TBB, Aralık, 2016).

boyutlu yapısına ilişkin uyum indeksleri, $\chi^2/sd = 2,53$, RMSEA = 0,065, CFI= 0,90, AGFI= 0,91 olarak bulunmuştur.

Liderlerin çalışanlarıyla olan etkileşimlerini ölçmek amacıyla Liden ve Maslyn'in (1998) "Lider-üye Etkileşiminin Çok Boyutluluğu" ölçeğinin üye için geliştirilen ve Türkçe 'ye uyarlaması Baş vd., (2010) tarafından yapılan ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin tamamı için iç tutarlılık katsayısı (Cronbach's alpha) 0,94, boyutları olan etki, sadakat, katkı ve profesyonel saygı için sırasıyla, 0,92, 0,89, 0,83 ve 0,92 olarak tespit edilmiştir. LÜE ölçeği dört boyutlu yapısına ilişkin uyum indeksleri, $\chi^2/sd = 2,61$, RMSEA = 0,065, CFI= 0,98, AGFI= 0,91 olarak bulunmuştur.

Kişilerin temel birtakım becerilerini değerlendirmelerini içeren, Ferris ve arkadaşları tarafından 2005 yılında geliştirilen ve Atay (2010) tarafından Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapılan politik yeti ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin tamamı için iç tutarlılık katsayısı (Cronbach's alpha) 0,93, boyutları olan sosyal beceriklilik, kişilerarası etki, ağ kurma yetisi ve samimi görünme için sırasıyla, 0,85, 0,80, 0,83 ve 0,80 olarak tespit edilmiştir. Politik yeti ölçeği 4 boyutlu yapısına ilişkin uyum indeksleri, $\chi^2/sd = 2,86$, RMSEA = 0,071, CFI= 0,93, AGFI= 0,90 olarak bulunmuştur.

Çalışanlarının işe karşı duygularını ölçmek amacıyla Hackman ve Oldham (1980) tarafından geliştirilen ve Basım ve Şeşen (2009) tarafından Türkçe'ye uyarlanan ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin tamamı için iç tutarlılık katsayısı (Cronbach's alpha) 0,90, olarak tespit edilmiştir. İş tatmini ölçeğinin tek boyutlu yapısına ilişkin uyum indeksleri ise, $\chi^2/sd = 3,10$, RMSEA = 0,041, CFI= 0,98, AGFI= 0,90 olarak bulunmuştur. Tüm ölçeklerde ifadeler katılım 5'li Likert ölçeği ile (1-Kesinlikle Katılmıyorum'dan 5-Tamamen Katılıyorum'a doğru) derecelendirilmiştir.

IV.Bulgular

Doğrulamalı faktör analizi sonucu faktör yapısı doğrulanan liderin algılanan güç kaynakları, LÜE, politik yeti ve iş tatmini arasındaki varsayılan ilişkileri görmek ve hipotezleri test etmek amacıyla korelasyon testi yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Değişkenler Arası Korelasyonlar

Değişkenler	Ort.	Ss.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Yumuşak Güç	3,29	0,77	(,90)									
2.Sert Güç	3,37	0,68	,73**	(,82)								
3.Etki	3,17	1,16	,73**	,46**	(,92)							
4.Sadakat	3,13	1,07	,72**	,49**	,73**	(,89)						
5.Katkı	3,39	1,00	,60**	,53**	,56**	,54**	(,83)					
6.Profesyonel Saygı	3,07	1,14	,78**	,52**	,78**	,76**	,58**	(,92)				
7.Sosyal Beceriklilik	3,76	0,73	,34**	,29**	,24**	,28**	,35**	,28**	(,85)			
8.Kişiler arası Etki	3,88	0,69	,36**	,31**	,28**	,23**	,34**	,29**	,67**	(,80)		
9.Ağ Kurma Yetisi	3,59	0,74	,45**	,42**	,35**	,37**	,46**	,37**	,73**	,73**	(,83)	
10.Samimi Görünme	4,16	0,68	,24**	,21**	,20**	,11*	,28**	,18**	,58**	,58**	,52**	(,80)
11.İş Tatmini	3,24	1,02	,42**	,25**	,40**	,42**	,34**	,44**	,44**	,48**	,54**	,25**

** p < 0,01 Parantez içi değerler Cronbach Alfa değeridir.

Araştırmanın **H1** hipotezini test etmek için lider güç kaynaklarının alt boyutları ile lider-üye etkileşimi alt boyutları arasındaki ilişkilere bakılmıştır. Lider güç kaynaklarının alt boyutu olan yumuşak güç kaynakları ile lider-üye etkileşiminin etki boyutu ($r=0,73$, $p<0,01$), sadakat boyutu ($r=0,72$, $p<0,01$), katkı boyutu ($r=0,60$, $p<0,01$) ve profesyonel saygı boyutu ($r=0,78$, $p<0,01$) arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler görülmüştür. Liderin sert güç kaynakları ile lider-üye etkileşiminin etki boyutu ($r=0,46$, $p<0,01$), sadakat boyutu ($r=0,49$, $p<0,01$), katkı boyutu ($r=0,53$, $p<0,01$) ve profesyonel saygı boyutu ($r=0,52$, $p<0,01$) arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler görülmüştür. Liderin güç kaynakları, lider-üye etkileşim alt boyutları ile birlikte değerlendirildiğinde; yumuşak güç kaynaklarının, sert güç kaynaklarına kıyasla lider-üye etkileşiminin tüm alt boyutları ile daha yüksek ve olumlu ilişki içerisinde olduğu görülmektedir. Bu nedenle araştırmanın **ilk hipotezi desteklenmiştir** edilmiştir.

Araştırmanın ikinci hipotezini test etmek için, politik yeti ve LÜE arasındaki ilişkilere bakılmıştır. Politik yetinin tüm alt boyutlarının, LÜE'nin tüm alt boyutları ile istatistiksel anlamda ilişkili olduğu görülmüştür. Genel olarak ilişki düzeylerine bakıldığında ise diğer alt boyutlara kıyasla politik yetinin samimi görünme boyutu LÜE'nin tüm alt boyutları ile görece düşük ilişki düzeyine sahip olduğu görülmüştür (Etki, $r=0,20$, $p<0,01$; Sadakat, $r=0,11$, $p<0,05$; Katkı, $r=0,28$, $p<0,01$; Profesyonel saygı, $r=0,18$, $p<0,01$). Politik yetinin

Sosyal Güç, Lider-Üye Etkileşimi ve İş Tatmini İlişkisinde Politik Yetinin Düzenleyici Rolü: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma

ağ kurma yetisi ise diğer boyutlara kıyasla LÜE'nin tüm alt boyutları ile daha yüksek ilişki içerisinde olduğu görülmüştür (Etki, $r=0,35$, $p<0,01$; Sadakat, $r=0,37$, $p<0,01$; Katkı, $r=0,46$, $p<0,01$; Profesyonel saygı, $r=0,37$, $p<0,01$). Bu nedenle **H2** hipotezi desteklenmiştir.

Araştırmanın dördüncü hipotezini test etmek için, LÜE ve iş tatmini arasındaki ilişkilere bakılmıştır. LÜE'nin alt boyutlarının tamamının iş tatmini ile ilişkili olduğu görülmüştür. LÜE'nin iş tatmini ile en fazla profesyonel saygı boyutunda ($r=0,44$, $p<0,01$) diğer boyutlara kıyasla en az ise katkı boyutunda ($r=0,34$, $p<0,01$) ilişkili olduğu görülmüştür. Bu nedenle araştırmanın **H4** hipotezi desteklenmiştir.

Liderin algılanan yumuşak güç kaynakları ile iş tatmini arasında ($r=0,42$, $p<0,01$), sert güç kaynakları ile iş tatmini arasında ise ($r=0,25$, $p<0,01$) pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Bu durum yumuşak güç kaynaklarının, sert güç kaynaklarına kıyasla iş tatmini ile daha yüksek ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu nedenle araştırmanın **H5** hipotezi desteklenmiştir.

Araştırmanın üçüncü hipotezini sınamak amacıyla lider-üye etkileşimi değişkeni bağımlı değişken olarak ele alınarak regresyon modelleri kurulmuştur. Modelin ilk adımında kontrol değişkenleri, ikinci adımında bağımsız değişken olan liderin yumuşak güç kaynakları ile düzenleyici değişken olan politik yeti modele dâhil edilmiştir. Son adımda ise Aiken ve West'in (1991) önerisi üzerine kategorik olmayan değişkenler standardize edilmiş ve bağımsız değişken ile düzenleyici değişken çarpılmak suretiyle (yumuşak güç*politik yeti) oluşturulan etkileşim değişkeni modele dâhil edilmiştir. Ayrıca model sert güç*politik yeti etkileşim değişkeni ile de kurulmuştur.

Tablo 2. Düzenleyici Etki Hiyerarşik Regresyon Analizi

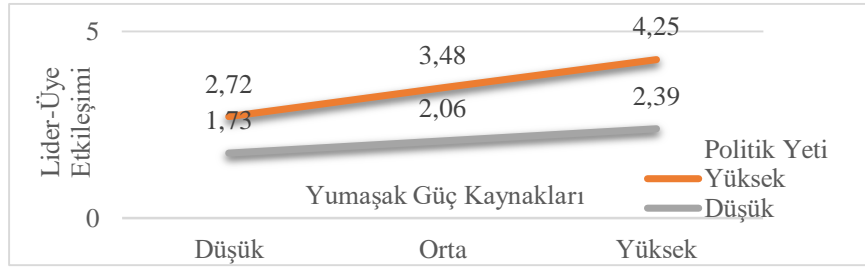
Bağımlı değişken: Lider-Üye Etkileşimi	1. Adım β	2. Adım β	3. Adım β
Yaş	0,088	0,022	0,031
Cinsiyet	0,012	0,094*	0,093**
Eğitim	0,048	0,022	0,023
1. Adım Yönetici Düzeyi	-0,041	-0,005	-0,012
Departman	0,026	-0,033	-0,032
Tecrübe	-0,130*	-0,018	-0,021
Çalışan Sayısı	-0,173*	-0,086*	-0,082*
2. Adım Yumuşak Güç		0,711***	0,232***
Politik Yeti		0,056*	-0,251**
3. Adım Yumuşak güç*Politik Yeti			0,678***
<i>F</i>	3,258***	49,283***	58,859**
<i>Adj. R²</i>	0,039	0,451	0,557
<i>ΔR²</i>	0,056*	0,405***	0,106***

N=389. Tüm β katsayıları standardize edilmiş regresyon katsayılarıdır.

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Tablo 2’de yer alan modelin 3. adım bulgularına göre, ikinci adımda modele dâhil edilen bağımsız değişken liderin yumuşak güç kaynakları algısı ($\beta = 0,232$, $p < 0,001$) ve düzenleyici değişken politik yeti ($\beta = 0,251$, $p < 0,01$) değişkenleri ile üçüncü adımda modele dâhil edilen etkileşim değişkeni ($\beta = 0,678$, $p < 0,001$) lider-üye etkileşimine anlamlı etki yapmaktadır. Model ikinci adımda toplam varyansın %45,1’ini açıklarken ($F_{deg}=49,283$, $p < 0,001$) etkileşim değişkeni modele dâhil olduğunda toplam varyansın %55,7’sini açıklamaktadır ($F_{deg}=58,859$, $p < 0,001$). Benzer model sert güç kaynakları için kurulmuş ancak sert güç kaynakları ile oluşturulan etkileşim değişkeninin modele anlamlı katkı yapmadığı ve açıklama gücünü artırmadığı görülmüştür ($F_{deg}=18,951$, $p > 0,05$).

Aiken ve West (1991) düzenleyici etki testlerinin olası sonuçlarını görebilmek adına grafiksel gözlem yapmayı önermektedir. Bu nedenle düzenleyici etki grafiği çizilmiştir.



Şekil 1. Düzenleyici Etki Grafiği

Şekil 1’de ki grafik incelendiğinde yumuşak güç kaynakları ile lider-üye etkileşimi arasındaki olumlu ilişki politik yeti düzeyi yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha güçlü gerçekleşmektedir. Sonuç olarak politik yeti, liderin yumuşak güç kaynakları LÜE ilişkisini olumlu yönde düzenleyici etki göstermiş olmasına rağmen, liderin sert güç kaynakları LÜE ilişkisinde düzenleyici etki göstermediği bulgulanmıştır. Bu nedenle **H3** hipotezi **kısmen** desteklenmiştir.

V.Sonuç

Bu çalışmada, liderin algılanan güç kaynakları, lider-üye etkileşimi, politik yeti ve iş tatmini arasındaki ilişki ve etkileşim bütüncül bir yaklaşımla açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın bulguları değerlendirildiğinde bankacılık sektörü çalışanları liderinin yumuşak güç kaynaklarına kıyasla daha fazla sert güç kaynaklarına başvurduğunu (kişisel olmayan ödüllendirme, kişisel zorlayıcı ve kişisel olmayan zorlayıcı, meşru karşılık ve meşru eşitlik) belirtmektedir. Ulusal yazında güç kaynakları üzerine yapılan çalışmalarda benzer sonuçlar bulgulanmıştır (Meydan, 2010; Yılmaz ve Altinkurt, 2012). Bu durum kültürel bağlamda açıklanmaya müsaittir. Her ne kadar bankacılık sektörü, diğer sektörlere kıyasla daha az bürokratik ve yatay örgütlenmeye sahip olsa da güç mesafesi yüksek kültürel bağlamda iş süreçlerini sürdürmektedir. Mittal ve Elias

(2016) güç mesafesinin yüksek gerçekleştiği kültürlerde, sert güç kaynaklarının kullanımının ve tarafların bu güç kaynağını kabulünün yüksek olduğunu belirtmiştir. Lider-üye etkileşimi ve alt boyutları ölçek ortalamaları değerlendirildiğinde, katılımcılar en düşük profesyonel saygı boyutu ile liderleriyle etkileşim içerisinde olduğunu belirtirken, sırasıyla en yüksek katkı, etki ve sadakat boyutunda etkileşim içerisinde olduklarını belirtmiştir. Baş ve arkadaşlarının (2010) bankacılık sektöründe yaptığı geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasında da benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Araştırma değişkenleri arasındaki ilişkiyi ve düzenleyici etkiyi görebilmek için yapılan analizler sonucunda, liderin yumuşak güç kaynakları, lider-üye etkileşimi arasındaki ilişki, liderin algılanan sert güç kaynakları, lider-üye etkileşimine kıyasla daha olumlu ve yüksek gerçekleşmiştir. Ansari ve arkadaşları (2015) kişisel güç kaynakları olan karizma, uzmanlık ve bilgi gücünün LÜE'ye önemli ve pozitif katkısı olduğunu belirtmektedir. Liderin elinde bulundurduğu takdir etme, onaylama gibi kişisel ödüllendirme gücünü kullanması, astlarına uzmanlığını ve bilgili olduğunu göstermesi ayrıca karizmatik olması ve değerli bilgiye erişebilmesi, astların yöneticilerle yakın ilişkiler kurmak istemelerine neden olmaktadır. Bu durum, çalışanları motive etmek ve performanslarını artırmak adına sıklıkla teşvik ve prim esaslı ödüllendirmenin kullanıldığı bankacılık sektöründe, yöneticiden olabildiğince çok kaynak temin etmek isteyen astların, liderin kişisel güç kaynaklarını, liderle yakın etkileşime girmek için daha olumlu değerlendirmesiyle açıklanabilir.

Liderin yumuşak güç kaynakları ve iş tatmini arasındaki ilişki değerlendirildiğinde, liderin yumuşak güç kaynakları, iş tatmini ile orta düzeyde olumlu ilişkiye sahipken, liderin sert güç kaynakları olumlu ancak düşük düzeyde ilişkiye sahiptir. Elengovan ve Xia (2000) ve Dirik, Eryılmaz ve Gülova (2016) çalışması benzer sonuçlara işaret etmektedir. Cogliser ve Schriesheim'in çalışmasında (2000) ast, yöneticisinin uzman ve karizmatik gücü yüksek olarak algıladığında daha yüksek tatmin ve performans sergilediği belirtilmiştir. Aynı şekilde Zigarmi ve arkadaşları (2015), liderin yumuşak güç kaynaklarının sert güç kaynaklarına kıyasla daha fazla örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık ve iş tatmini ile ilişkisi olduğunu belirtmiştir. Bu nedenle araştırma sonuçları literatürle uyumludur.

Lider-üye etkileşimi ve alt boyutları ile iş tatmini arasında olumlu bir ilişki görülmüştür. LÜE, iş tatmini ilişkisinde en yüksek ilişki LÜE'nin profesyonel saygı boyutunda gerçekleşirken, en düşük ilişki katkı boyutunda gerçekleşmiştir. Literatürde LÜE ve iş tatmini üzerine yapılan (Epitropaki ve Martin, 2005) diğer bir çalışmada da olumlu yönde orta düzeyde ilişki olduğu raporlanmıştır. Sosyal mübadelenin de bir gereği olarak, lidere yakın olan grubun diğerlerine kıyasla birtakım kaynaklara daha kolay erişimi, görece özerklik ve inisiyatif tanımlanması ve lideri tarafından güvenilir olarak nitelendirilmeleri, astın işinden memnun olması ile sonuçlanmaktadır. Politik yeti ve lider-üye etkileşimi arasındaki ilişki değerlendirildiğinde ise pozitif ve orta düzeyde bir

ilişki görülmüştür. Yani katılımcıların politik yeti düzeyleri arttıkça liderle olan etkileşimleri de artmaktadır. Politik yeti ile LÜE arasında en yüksek ilişki LÜE katkı boyutu üzerinden gerçekleşirken, en düşük ilişki LÜE sadakat boyutunda gerçekleşmektedir. Araştırma sonuçları, Uhl-Bien'in (2003) tarafların ilişki becerilerinin etkileşimin kalitesini arttıracığı varsayımı ile tutarlıdır. Literatürde politik yeti ve LÜE arasındaki ilişki ilk olarak Brouer vd., (2009) çalışmasında ele alınmıştır. Araştırmadaki sonuçlara benzer şekilde yüksek politik yetiye sahip bireylerin daha fazla liderleriyle etkileşime girdiği bulgulanmıştır. Laird ve arkadaşları (2012) ise çalışmasında, politik açıdan vasıflı çalışanların gerçek ve algılanan performanslarına dayanarak, liderle yüksek ve kaliteli iş ilişkileri geliştirdiklerini bildirmiş ve çalışmalarında politik yeti ve LÜE arasında orta düzeyde olumlu ilişkiyi raporlamışlardır.

Liderin güç kaynakları algısı ve lider-üye etkileşimi arasında görülen ilişkide politik yetinin düzenleyici rolü araştırılmak için hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. İkinci adımda modele dâhil edilen yumuşak güç kaynakları ve politik yeti modelin %45'ini açıklarken, üçüncü adımda modele dâhil edilen etkileşim değişkeni sayesinde modelin açıklama gücü %10,6 artmıştır. Bu durum, çalışanların politik yeti düzeylerindeki artışın, liderin yumuşak güç kaynaklarının lider-üye etkileşimi üzerindeki etkilerini arttırdığı şeklinde yorumlanabilmektedir. Sert güç kaynakları ile yapılan analiz neticesinde politik yetinin, liderin sert güç kaynakları lider-üye etkileşimi ilişkisini düzenlemediği görülmüştür. Bu durum politik yetiye sahip bireylerin, liderin sert güç kaynakları kullandığını algıladıklarında, lider ile olan etkileşimlerin kalitesini değiştirmedikleri şeklinde yorumlanabilir. Ferris vd., (2005) ve Brouer vd., (2009) politik yetinin lider ve çalışan arasında gelişen dolaylı ilişkileri açıklamada önemli bir değişken olduğunu belirtmektedir. Bu çalışmada politik yetinin, liderin güç kaynakları ile LÜE arasındaki doğrudan ilişkiyi düzenlediği varsayılmıştır. Araştırma sonuçları değerlendirildiğinde, yumuşak güç kaynakları-LÜE arasındaki ilişkide politik yetinin düzenleyici rolü bulgulanmış olmasına rağmen, sert güç kaynakları-LÜE arasında politik yetinin düzenleyici rolü görülememiştir. Bu durum liderin sert güç kaynakları kullandığını düşünen astların, bir takım ön yargılar geliştirmesi neticesinde, politik yetilerini liderleriyle olan etkileşimlerine dâhil etmemesiyle açıklanabilir. Dienesch ve Liden (1986) astın otorite ve denetim algısının, ilk etkileşimin niteliğini etkileyeceğini ve birtakım önyargıların kronikleşmesine neden olabileceğini belirtmiştir. Ayrıca çalışanların, liderle politik çabaları karşılığı girişecekleri sosyal mübadelenin lehine oluşmayacağı algısı, lider ile ilişki düzeylerini geliştirmemelerine neden olabilir.

Araştırma sonuçlarına göre birtakım öneriler yapılmıştır. Geliştirilebilir bir yönetim becerisi olarak tanımlanan politik yeti, örgütsel kaynaklı birçok olumsuz durumu düzenlemesi açısından bankacılık sektörü için önem arz etmektedir. Mevcut çalışanların mentorluk ve kurum içi eğitimlerle politik yeti düzeyleri artırılabilir. Ayrıca işe alım süreçlerinde ve kurum içi terfi süreçlerinde

politik yeti envanteri kullanılabilir bu sayede politik yetiye sahip bireylerin işe alınması sağlanabilir. Araştırma sonuçları değerlendirildiğinde daha sonraki araştırmalara da önerilerde bulunulmuştur. Daha sonra yapılacak araştırmalarda nitel ve nicel araştırma deseninin birlikte kullanılması birtakım faydalar sağlayacaktır. Bu durum, özellikle güç kaynaklarının ve ölçümünün daha detaylı olarak tanımlanması açısından önem taşımaktadır. Ayrıca, French ve Raven ile Raven'in güç kaynakları sınıflandırması temelinde, güç kaynakları arasında görece kolay ayrımlar yapılabilecek, ulusal kültürel bağlamda liderin güç kaynakları algısı ölçeğinin geliştirilmesine ihtiyaç vardır.

Araştırmanın birtakım kısıtlıkları da mevcuttur. Araştırma evreni içerisinde demografik tabakalara benzer örneklem oluşturulmuş olmasına rağmen, tabakalar için rassal örnekleme yönteminin olmayışı araştırma kısıtlarından ilkidir. Ayrıca sektörel farklılıkları asgari düzeye indirmek amacıyla sadece bankacılık sektöründe yönetici pozisyonunda olmayan katılımcılarından verilerin toplanmış olması araştırmanın bir diğer kısıtıdır. Son olarak anket yönteminin benimsendiği araştırmanın beraberinde getirdiği sosyal beğenirlik ve ortak yöntem varyansı gibi hatalarda araştırma kısıtını oluşturmaktadır.

Kaynaklar

- Ahearn, K.K., Ferris, G.R., Hochwarter, W.A., Douglas, C. ve Ammeter, A.P. (2004). Leader Political Skill and Team Performance. *Journal of Management*. 30: 309-327.
- Aiken, L. S. ve West, S. G. (1991). *Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Ansari, M.A., Aafaqi, R. ve Chiun, L.M. (2015). Influence Tactics and Attributed Bases of Leader Power: The Role of Leader-Member Exchange. *Research Advances in Organizational Behavior and Human Resources Management*. University Of Paris-Dauphine, Paris.
- Atay, S. (2010). Geliştirilebilir Yönetim Becerisi: Teorik ve Ampirik Yönleriyle Politik Yeti. *Amme İdaresi Dergisi*. 43(2), 1-28.
- Bakker, A.B., Demerouti, E. ve Schaufeli, W.B. (2008). Dual Processes At The Work in A Call Centre: An Application of The Job Demands-Resources Model. *European Journal of Work and Organizational Psychology*. 12(4), 393-417.
- Basım, N. ve Şeşen, H. (2009). Örgütsel Adalet Algısı Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü. Osman Gazi Üniversitesi 17. Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı. (ss. 806-812) Eskişehir.
- Baş, T., Keskin, N. ve Mert, İ. S. (2010). Lider-üye Etkileşimi Modeli ve Ölçme Aracının Türkçe'de Geçerlik ve Güvenilirlik Analizi. *Ege Akademik Bakış*. 10(3), 1013-1039.

- Borchgrevink, C. P. ve Boster, F. J. (1997). Leader-Member Exchange Development: A Hospitality Antecedent Investigation. *International Journal of Hospitality Management*. 16(3), 241-259.
- Brouer, R. L., Duke, A. B., Treadway, D. C. ve Ferris, G. R. (2009). The Moderating Effect Of Political Skill On The Demographic Dissimilarity Leader Member Exchange Quality Relationship. *The Leadership Quarterly*. 20, 61-69.
- Cevrioğlu, E. (2007). *Lider-Üye Etkileşimi İle Bireysel ve Örgütsel Sonuçlar Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Afyon-Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Afyonkarahisar.
- Cogliser, C.C. ve Schriesheim, C.A. (2000). Exploring Work Unit Context and Leader-Member Exchange: A Multi-Level Perspective. *Journal of Organizational Behavior*. 21, 487-511.
- Deluga, R. J. (1994). Supervisor Trust Building, Leader-Member Exchange and Organizational Citizenship Behaviour. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 77, 315-326.
- Dienesch, R. M. ve Liden, R. C. (1986). Leader-Member Exchange Model of Leadership: A Critique and Further Development. *Academy of Management Review*. 11(3), 618-634.
- Dirik, D., Eryılmaz, E. ve Gülova, A. (2016). Liderin Güç Kaynakları, İş Tatmini ve Bağlamsal Performans Arasındaki İlişkide Örgütsel Politikanın Rolü. *IV. Örgütsel Davranış Kongresi*. 04-05 Kasım 2016, Adana.
- Elangovan, A.R. ve Xie, J. L. (2000). Effects Of Perceived Power Of Supervisor On Subordinate Work Attitudes. *Leadership and Organization Development Journal*. 21(6): 319-328.
- Epitropaki, O. ve Martin, R. (2005). From Ideal to Real: A Longitudinal Study of The Role of Implicit Leadership Theories On Leader-Member Exchanges and Employee Outcomes. *Journal of Applied Psychology*. 90, 659-676.
- Erchul, W.P., Raven, B.H. ve Wilson, K.E. (2004). The Relationship Between Gender of Consultant and Social Power Perceptions within School Consultation. *School Psychology Review*. 33, 582-590.
- Erdoğan, B., Liden, R.C. ve Kramier, M.L. (2006). Justice and Leader-Member Exchange: The Moderating Role of Organizational Culture. *Academy of Management Journal*. 49(2), 395-406.
- Erkuş, A. (2011). Çok Boyutlu Lider-İzleyici Etkileşiminde Kişilik Özelliklerinin ve Güç Kaynaklarının Rolü. *Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*. 25(1), 127-152.
- Ferris, G. R., Treadway, D. C., Perrewe, P. L., Brouer, R. L., Douglas, C. ve Lux, S. (2007). Political Skill in Organizations. *Journal of Management*. 33, 290-320.

Sosyal Güç, Lider-Üye Etkileşimi ve İş Tatmini İlişkisinde Politik Yetinin Düzenleyici Rolü: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma

- Ferris, Treadway D.C., Kolodinsky, R.W., Hochwarter, W.A., Kacmar, C.J., Douglas, C. ve Frink, C.C. (2005). Development and Validation of The Political Skill Inventory. *Journal of Management*. 31(1), 126-152.
- French, J. R. P. ve Raven, B. (1959). *The Basis Of Power*, In D. Cartwright (Ed.), *Studies In Social Power* (ss. 529-569). Ann Arbor, MI: University Of Michigan Press.
- Graen, G. B. ve Uhl-Bien, M. (1995). Relationship-Based Approach to Leadership: Development of Leader-Member Exchange (LMX) Theory of Leadership Over 25 Years: Applying A Multi-Level Multi-Domain Perspective. *Leadership Quarterly*. 6(2), 219-247.
- Hackman, J. R. ve Oldham, G. R. (1980). *Work Redesign*. Addison-Wesley Publishing Company Reading, California: Massachusetts.
- Janssen, O., Yperen, N. ve Van, W., (2004). Employees' Goal Orientations, The Quality of Leader-Member Exchange, and The Outcomes of Job Performance and Job Satisfaction. *Academy of Management Journal*. 47(3), 368-384.
- Judge, T.A., Heller, D. ve Klinger, R. (2008). The Dispositional Sources of Job Satisfaction: A Comparative Test. *Applied Psychology: An International Review*. 57(3), 361-372.
- Laird, M. D, Zboja, J. J. ve Ferris, G. R. (2012). Partial Mediation of The Political Skill-Reputation Relationship. *Career Development International*. 17, 557-582.
- Liden, R.C. ve Maslyn, J.M. (1998). Multidimensionality of Leader-Member Exchange: An Empirical Assessment Through Scale Development. *Journal of Management*. 24(1), 43-72.
- Meydan, C. H. (2010). *Örgüt Kültürü, Örgütsel Güç ve Örgütsel Adalet Algularının Bireyin İş Tatmini ve Örgüte Bağlılığa Üzerine Etkisi: Kamuda Bir Araştırma* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Mintzberg, H. (1983). *Power in and Around Organizations*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Mittal, R. ve Elias, S. M. (2016). Social Power and Leadership in Cross-Cultural Context. *Journal of Management Development*. 35(1), 58-74.
- Özdemir, L. (2002). Lider- İzleyici İlişki Modeli ve Bir Araştırma. *Yüzyüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 3, ss. 195-208.
- Pfeffer, J. (2010). Power Play. *Harvard Business Review*. July-August, 84-92.
- Phillips, A. S. ve Bedeian A. G. (1994). Leader-Follower Exchange Quality: The Role of Personal and Interpersonal Attributes. *Academy of Management Journal*. 37(4), 990-1001.
- Raven, B.H. (1965). *Social Influence and Power*. In I.D. Steiner, ve M. Fishbein (Eds.), *Current Studies in Social Psychology* ss. 371-382. New York: Holt, Rinehart, Winston.

- Raven, B.H. (1992). A Power/Interaction Model of Interpersonal Influence: French and Raven Thirty Years Later. *Social Behavior and Personality*. 7, 217-244.
- Raven, B.H. (1999). Influence, Power, Religion, and The Mechanisms of Social Control. *Journal of Social Issues*. 55(1), 161-186.
- Raven, B.H. (2001). *Power/Interaction and Interpersonal Influence: Experimental Investigations and Case Studies*. In A. Y. Lee-Chai & J. A. Bargh (Eds.), *The Use and Abuse Of Power: Multiple Perspectives on The Causes of Corruption* (ss. 217-240). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Raven, B.H. (2008). The Bases of Power and The Power/Interaction Model of Interpersonal Influence. *Analyses of Social Issues and Public Policy*. 8(1), 1-22.
- Raven, B.H., Schwarzwald, J. ve Koslowsky, M. (1998). Conceptualizing and Measuring A Power/Interaction Model Of Interperpersonal Influence. *Journal Of Applied Social Psychology*. 28: 307-332.
- Robbins, S. ve Judge, T. A. (2011). *Organizational Behavior*. (14th. Ed., Çev. Edt. İ. Erdem) New Jersey: Pearson Education. Prentive Hall, İstanbul: Nobel Yayıncılık.
- Russell, B. (1938). *Power, A New Social Analysis*. New York: W. W. Norton.
- Sargut, A. S. (2015). *Kültürlerarası Farklılaşma Ve Yönetim*. Ankara, İmge Kitabevi.
- Scandura, T.A. ve Graen, G. (1984). Moderating Effects of Initial Leader-Member Exchange Status on The Effects of A Leadership Intervention. *Journal of Applied Psychology*. 69, 428-436.
- TBB, (2017). Türkiye Bankalar Birliği. <https://www.tbb.org.tr/tr> Erişim Tarihi: 1 Mart 2017.
- Treadway, D. C., Hochwarter, W. A., Ferris, G. R., Kacmar, C. J., Douglas, C., Ammeter, A. P., and Buckley, M. R. (2004). Leader Political Skill and Employee Reactions. *The Leadership Quarterly*. 15: 493-513.
- Uhl-Bien, M. (2003). *Relationship Development As A Key Ingredient For Leadership Development*. In: S. Murphy and R. Riggio, (Ed). *The Future Of Leadership Development*. (ss. 129-147). Lawrence Erlbaum Associates. New Jersey.
- Yılmaz, K. ve Altinkurt, Y. (2012). Okul Yöneticilerinin Kullandıkları Güç Kaynakları ile Öğretmenlerin İş Doyumu Arasındaki İlişki. *Kastamonu Eğitim Dergisi*. 20(2), 385-402.
- Yürür, Ş. ve Keser, A. (2011). İşe Bağlı Gerginlik ile İş Tatmini İlişkisinde Duygusal Tükenmenin Aracı Rolü. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*. 65(4), 165-194.
- Zigarmi, D., Roberts, T. P. ve Randolph, A.W. (2015). Employees' Perceived Use of Leader Power and Implications for Affect and Work Intentions. *Human Resource Development Quarterly*. 26, 359-384.

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 başka bir dergiye 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 teorik veya uygulamayla desteklenmiş çalışmalar olması arzu edilmektedir.

(3) Dergimizde Türkçe ve İngilizce dillerinden biriyle yayım yapılabilir. Yazıların başında, 150-200 kelimeyi geçmeyen Türkçe ve İngilizce "Başlık/Title", "Öz/Abstract" ve "Anahtar Kelimeler/Keywords" bulunmalıdır. **Türkçe ve İngilizce özetler Times New Roman yazı formatında, tek aralıklı ve 9 punto ile hazırlanmalıdır.** Öz; yazının amacına, temel tespit ve sonuçlarına açıklık getirmelidir.

(4) Yazıda yer alan konu başlıkları Giriş'ten itibaren **I, II, III, ...** gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise **A, B, C, ...** şeklinde italik büyük harflerle sıralanmalıdır.

(5) Kaynaklara yapılan göndermeler için APA 6.0 metin içi atıf yöntemi kullanılmalıdır. Metin içerisinde verilmesi gereken 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, aynı bir sayfada "Kaynaklar" başlığı altında verilmelidir. Kaynaklarda aşağıdaki biçim kurallarına uyulmalıdır.

Tek Yazarlı Kitaplarda:

Soyadı, A. (Yıl), *Kitabın adı (İtalik)*, Şehir, Yayınevi.

Birden Çok Yazarlı Kitaplarda:

Soyadı, A., Soyadı, A. (Yıl), *Kitabın adı (İtalik)*, Şehir, Yayınevi.

Kitap Bölümü:

Soyadı, A. (Yıl), Bölümün başlığı, Editörün A. Soyadı içinde, *Kitabın adı (İtalik)*, (s. sayfa aralığı), Şehir, Yayınevi.

Dergi Makalesi:

Soyadı, A. (Yıl), Makalenin başlığı, *Derginin adı (İtalik)*, Cilt(Sayı), syf.

İnternet Alıntısı:

Soyadı, A. (Yıl), *Başlık (İtalik)*, web sitesi, (erişim tarihi).

(9) Yazılar, Dergipark web sayfası üzerinden (<http://dergipark.gov.tr/atauniiibd>) imzalı başvuru dilekçesi ile birlikte sisteme yüklenmelidir.

(10) Yazım kuralları olarak sayfa yapısı, üstten **5, alttan 5.5, sol 4.25, sağ 4.25 cm ve tek 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 ve 2. maddede belirtilen alanların dışında kalması, makalenin geri çevrilmesi için yeterli görülecektir.

(11) Hakemli Makale yazarlarının makalenin ilk gönderilişinde 200 (İki Yüz) TL, Halkbank Dadaşkent Şubesi: Atatürk Üniversitesi Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı **TR84 0001 2001 4840 0006 0000 26** nolu hesaba yatırarak, dekontunu taratılmış pdf dosyası halinde Dergipark sistemi veya iibfdergi@atauni.edu.tr adresi üzerinden editör kuruluna göndermeleri gerekmektedir. Yayınlanmaya uygun bulunmayan makalelerin ya da süreci devam eden makalelerin ücretleri geri ödenmeyecektir.

(12) Makalenizi, <http://dergipark.gov.tr/atauniiibd> 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. Aksi halde çalışma, arşive alınacaktır. 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, Editör 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.

(15) Bir yazar, dergide yayınlanmak üzere bir takvim yılı içinde birden fazla makale gönderemez. Yıl içinde dergimizde hakemlik yapan öğretim üyelerinin bir makalelerini ücretsiz olarak sisteme yükleme hakları bulunmaktadır.

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. Articles should include Title, Abstract and Keywords in both of Turkish and English. Abstract does not exceed 150- 200 words and should explain the aims and major conclusions of the paper.
- (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) For references, APA 6.0 in-text citation method should be used. 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:

Author's last name, N. (year), *Name of the book (italic)*, city, publisher

In periodicals:

Author's last name, N. (year), "title of the article", *name of the journal (italic)*, Volume(issue), pages.

In collections (anthologies):

Author's last name, N. (year), "title of the article", Editor's last name, n. (col.), *Name of the book (italic)*, city, publisher, pages.

Websites and online references:

Author's last name, N. (year), link of the website, (accessed date).

- (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 20 pages.
- (11) From articles 200-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 iibfdergi@atauni.edu.tr.
- (12) You can check your article by using: <http://dergipark.gov.tr/atauniibd>. 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.
- (15) An author cannot submit more than one article in a calendar year for publication in the journal. Academicians who are arbitrators in our magazine within the year have the right to upload their articles to the system free of charge.