



**BANDIRMA
ONYEDİ EYLÜL
ÜNİVERSİTESİ**



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



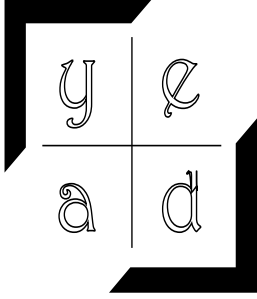
Cilt / Volume: 17

Sayı / Issue: 1

Yıl / Year: 2019

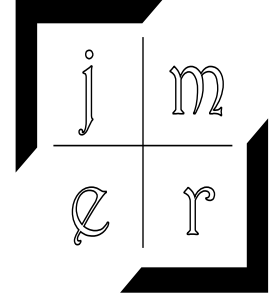


e-ISSN 2148-029X



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Sahibi / Owner
Prof. Dr. Suat UĞUR
(İ.İ.B.F. Dekan Vekili)

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor
Prof. Dr. Burak DARICI

Dergi Yöneticisi Editör / Editor in Chief
Prof. Dr. Burak DARICI

Editörler / Editorial Board

Prof. Dr. Burak DARICI
Doç. Dr. Zeynep YÜCEL
Doç. Dr. Celil AYDIN
Dr. Öğr. Üyesi Hale KIRER SILVA
Dr. Öğr. Üyesi Çağatay BAŞARIR
Dr. Öğr. Üyesi Fatih AYHAN
Dr. Öğr. Üyesi Ufuk BİNGÖL

Yayın ve Danışma Kurulu / Advisory Committee

Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Kerim ÖZDEMİR (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Alpaslan SEREL (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Abdullah OKUMUŞ (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet YÖRÜK (Kadir Has Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Cemil ERTUĞRUL (Uşak Üniversitesi)
Prof. Dr. Cevdet AVCIKURT (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdal Tanas KARAGÖL (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdoğan KOÇ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Ercan EREN (Yıldız Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Fatih BİLGİLİ (Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Galip ALTINAY (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Gökhan ORHAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Kerem ALKİN (Medipol Üniversitesi)
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Muzaffer Ercan YILMAZ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa DELİCAN (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Özcan KARAHAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Sürhan CAM (Cardiff University)
Prof. Dr. Rıza ARSLAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Sait KAYGUSUZ (Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Serap PALAZ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Tekin AKGEYİK (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Zeki PARLAK (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Zekai ÖZDEMİR (İstanbul Üniversitesi)
Asst. Prof. Fazel KESHTKAR (St. John's University)
Dr. İbrahim Drame (Henry George School of Social Science)
Andrew MAZZONE (Henry George School of Social Science)

Yayın Kurulu Sekreterleri
Arş. Gör. Şeyma ŞAHİN KUTLU
Doktora Öğr. Melike ÇETİNBAKIŞ
Doktora Öğr. Tansu YALIN

**Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F.,
Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (YEAD)
Editörlüğü, 10200, Bandırma/ BALIKESİR**

Web: <http://dergipark.gov.tr/yead>

Telefon: +90 266 717 01 17

Fax: +90 266 717 00 30

E-posta: yead@bandirma.edu.tr

Mart/March 2019

Sayı 1 /Issue 1

e-ISSN 2148 – 029X

Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (YEAD) iktisat, işletme, kamu yönetimi, maliye, ekonometri, çalışma ekonomisi, siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler alanlarında kuramsal ve uygulama alanlarına katkı sağlayabilecek, yüksek kaliteli çalışmaları yayımlamayı amaçlamaktadır.

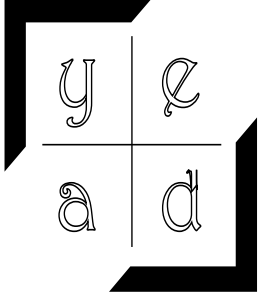
Dergi yayın hayatına 2003 yılında "Akademik Fener" adı ile başlamış olup, 2011 Aralık sayısından itibaren Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (e-ISSN: 2148- 029X) olarak elektronik ortamda yayımlanmaya başlamıştır. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi 2013 - 2017 yılları arasında yılda üç kez Ocak – Mayıs – Eylül aylarında yayımlanmıştır. 2018 yılından itibaren ise yılda dört kez Mart - Haziran - Eylül – Aralık aylarında yayımlanan uluslararası hakemli ve süreli bir dergidir. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi bazı dönemlerde ek sayı veya özel sayı çıkarabilmektedir. Dergide, Türkçe ve İngilizce dillerinde makaleler yayımlanmakta olup yayımlanan tüm makalelere DOI numarası atanmaktadır.

Değerlendirilmek üzere dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayımlanmamış, yayımlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayımlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayımlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir. Sayılarımız elektronik olarak yayımlanır. Yayımlanan eserlerin telif hakları Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi'ne aittir.

Yayımlanması istenilen çalışmalar dergi yazım kuralları ve yayın ilkelerinde belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlanıp gönderebilir. Dergiye sunulan makaleler öncelikle şekil ve içerik yönünden ön incelemeye tabi tutulmaktadır. Şekil ve içerik olarak uygun bulunan makaleler hakem tayin edilmek üzere yayın kuruluna sunulmaktadır. Dergiye sunulan makaleler için hakemlik sürecine alınacağı garantisizdir. Değerlendirme sürecine geçildikten sonra hakemlik süreci ortalama 4 ile 8 hafta arası sürmektedir. Yayın Kurulu tarafından incelenen makalelere uygun bulunduğu takdirde en az iki hakem atanmaktadır. Hakemlerden gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayımlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayımlanmamasına karar verilmektedir. Hakemlerden bir olumlu ve bir olumsuz rapor verilmesi halinde ilgili çalışma Dergi Editörlüğü tarafından uygun görülmesi halinde üçüncü bir hakeme de gönderilmektedir.

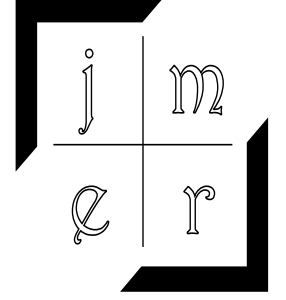
Dergimiz çift taraflı kör hakemlik sistemi uygulayan ve isimleri aşağıda verilen indeks ve veri tabanları tarafından taranmaktadır.





yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



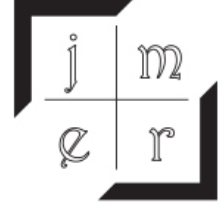
Bu Sayının Hakemleri / Referee Board

1. Prof. Dr. Ahmet Arif EREN.
2. Prof. Dr. Ahmet TAYFUN
3. Prof. Dr. Ayhan İSTANBULLU
4. Prof. Dr. Hüseyin AKAY
5. Prof. Dr. Gürbüz GÖKÇEN
6. Prof. Dr. Nurullah UÇKUN
7. Prof. Dr. Orhan AKOVA
8. Doç. Dr. Ahmet Emre BİBER
9. Doç. Dr. Altan DOĞAN
10. Doç. Dr. Cüneyt KILIÇ
11. Doç. Dr. Derviş KIRIKKALELİ
12. Doç. Dr. Ece ARMAĞAN
13. Doç. Dr. Ersin MÜEZZİNOĞLU
14. Doç. Dr. Fatih MANGIR
15. Doç. Dr. Gökçe CEREV
16. Doç. Dr. Mustafa ÖZÇAĞ
17. Doç. Dr. Nilüfer YURTAY
18. Doç. Dr. Serkan ŞENGÜL
19. Doç. Dr. Yasemin Asu ÇIRPICI
20. Dr. Öğr. Üyesi Berna SERENER
21. Dr. Öğr. Üyesi Emin Sertaç ARI
22. Dr. Öğr. Üyesi Erdal EROĞLU
23. Dr. Öğr. Üyesi Eren DURMUŞ-ÖZDEMİR
24. Dr. Öğr. Üyesi Feride HAYIRSEVER BAŞTÜRK
25. Dr. Öğr. Üyesi Füsun ÇELEBİ BOZ
26. Dr. Öğr. Üyesi Gülay ÖZALTIN TÜRKER
27. Dr. Öğr. Üyesi Hacı Mehmet YILDIRIM
28. Dr. Öğr. Üyesi Hülya DERYA
29. Dr. Öğr. Üyesi İbrahim Murat BİCİL
30. Dr. Öğr. Üyesi Kemal ÇİFTYILDIZ
31. Dr. Öğr. Üyesi Sevgin BATUK TURAN
32. Dr. Öğr. Üyesi Zeynep ARIÖZ
33. Dr. Hilal YILDIRIR KESER.



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



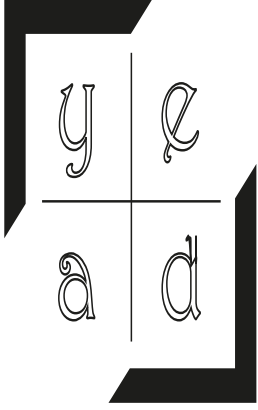
editörden...

Değerli okuyucular,

Öncelikle çok değerli yazarlarımıza hakemlik süreçleri boyunca editörlüğümüz ile sağladıkları duyarlı iletişimleri için teşekkür ederim. Fikir ve görüşleri ile çalışmalarını zenginleştiren kıymetli hakemlerimize de desteklerinden dolayı teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca Dergimizin Yayın ve Danışma Kuruluna üye olmayı kabul ederek bizi bu konuda daha da şevkle çalışmaya teşvik eden değerli bilim insanlarına da teşekkür ediyorum. Ve tabii ki Dergi Editörlüğünde görevli tüm arkadaşlarıma özverili çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum.

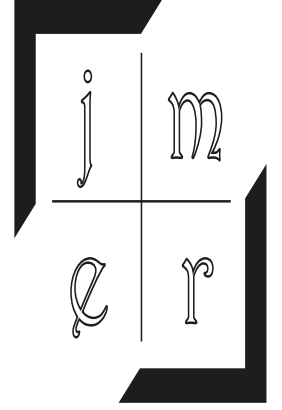
Yirmiyedi adet çalışma ile çıkardığımız Aralık 2018 (Cilt: 16, Sayı: 4) sayımızın bilim dünyasına katkı sağlamasını diler, gelecek sayılarımızda da ilgi ve desteklerinizi dergimizden esirgemeyeceğinizi ümit eder, Saygılarımla sunarım.

Prof. Dr. Burak DARICI
YEAD Yönetici Editör



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt / Volume: 17

Sayı / Issue: 1

Aralık / December 2019

Araştırma Makaleleri/Research Articles

e-ISSN 2148 – 029X

İÇİNDEKİLER / CONTENT

Sustainable Development and Its Applicability Through Regional Development Agencies

Sürdürülebilir Kalkınma ve Bölgesel Düzlemde Kalkınma Ajansları Aracılığı İle Uygulanabilirliği

Asst. Prof. Hasan BAKIR, Asst. Prof. Görkem BAHTİYAR1-21

Ekonomik Güven Endeksi ve Finansal Yatırım Araçları Getirileri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 2007-2017 Döneminde ABD Doları ve Altın Getirileri Örneği

Causality Relation Between Economic Confidence Index and Financial Investment Tools Returns: Example Of US Dollar And Gold Returns In 2007-2017 Period

Dr. Sezen GÜNGÖR22-39

Davranış Bilimleri Açısından Halkın Turizmin Gelişimini Desteklemeye Yönelik Algısını Etkileyen Faktörler: Akçakoca Örneği

Factors Affecting Public Perception Oriented To Support Tourism Development In Terms Of Behavioral Sciences: Akcakoca Sample

Dr. Öğr. Üyesi Halime GÖKTAŞ KULUALP, Doğan KARADAĞ40-62

Veri Madenciliği Yöntemleri İle İş Yaşam Dengesinde Yıpranma Durumu Tahmini

Estimation Of Employee Attrition In Business Lfe Balance With Data Mining Methods

Dr. Öğr. Üyesi Ufuk ÇELİK63-76

İki Boyutlu Menşe Ülke Etkisi ve Tüketici Etnosentrizmi Etkileşimi

The Interaction Of Two-Dimensional Country-Of-Origin Effect and Consumer Ethnocentrism

Dr. Öğr. Üyesi Ebru GENÇ77-93

İzmir-Turgutlu (Hamidiye) Köyünde Giritli Muhacirler

Cretan Immigrants In Izmir-Turgutlu (Hamidiye) Village

Dr. Öğr. Üyesi Cemile ŞAHİN, Gamze DURAN94-123

Finansman Sağlamada Mudarabe Sukuk ve Müşareke Sukukun Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikaları Boyutuyla Değerlendirilmesi Ve Muhasebeleştirilmesi

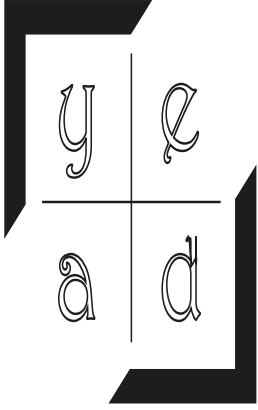
In Providing Finance Evaluation and Accounting According To Partnership-Based Certificates Of Lease Of Mudaraba Sukuk and Musharaka Sukuk

Dr. Öğr. Üyesi Hakan ÇELENK, Asım ÇEBİ124-142

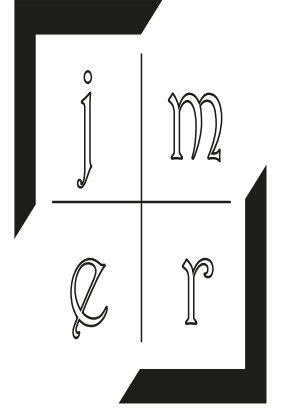
Examination Of The Effects Of Despotic Leadership And Strategic Human Resources Management On The Employees In The Business World

Despotik Liderliğin ve Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminin İş Hayatında Çalışanlar Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi

Dr. Öğr. Üyesi Zafer Adiguzel143-162



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi
journal of management and economics research



Cilt / Volume: 17

Sayı / Issue: 1

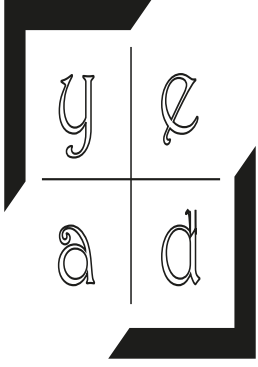
Aralık / December 2019

Araştırma Makaleleri/Research Articles

e-ISSN 2148 – 029X

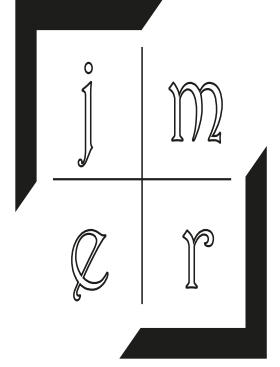
İÇİNDEKİLER / CONTENT

Rethinking The Prisoner's Dilemma Game Within The Framework Of The Prebisch-Singer Hypothesis <i>Mahkûm İkilemi Oyununu Prebisch-Singer Hipotezi Çerçevesinde Yeniden Düşünmek</i> Asst. Prof. Ayça ÖZEKİN	163-178
Ticari Bankacılık Sektöründe Sorunlu Kredileri Etkileyen Faktörlerin Analizi <i>Analysis Of The Factors Affecting Non-Performing Loans In The Commercial Banking Sector</i> Arş. Gör. Dr. Melike TORUN, Prof. Dr. Erdiñ ALTAY	179-200
Carry Trade Yatırımlarının Kazanç ve Risk Unsurlarına Duyarlılığı: Türkiye İçin ARDL Sınır Testi Uygulaması <i>Sensitivity Of The Carry Trade Investments To Earning And Risk Factors: ARDL Bound Testing Approach For Turkey</i> Dr. Öğr. Üyesi Aslı GÜLER	201-221
Borsa İstanbul'da İşlem Gören Mevduat Bankalarının Finansal Durumlarının CAMELS Analizi İle Değerlendirilmesi <i>An Evaluation Of The Financial Conditions Of Deposit Banks Trading On Istanbul Stock Exchange Through CAMELS Analysis</i> Doç. Dr. Serpil ALTINIRMAK, Yavuz GÜL	222-243
Bankacılık Sektöründe Toplam Faktör Verimliliği Analizi: 2006 – 2016 Dönemi Türkiye Örneği <i>Analysis of Total Factor Productivity In Banking Sector: 2006 – 2016 Period The Case Of Turkey</i> Doç. Dr. Ahmet AYDIN, Onur ÖZAYDIN	244-260
Örgütsel Sinizm: Satış Personeli Üzerine Nitel Bir Araştırma <i>Organizational Cynicism: A Qualitative Research On Salesperson</i> Doç. Dr. İpek KAZANÇOĞLU, Aslı ERCAN	261-280
The Causal Effects Of Economic, Political And Social Globalization On Migrants: A Panel Data Analysis For Selected OECD Countries <i>Ekonomik, Politik ve Sosyal Küreselleşmenin Göç Üzerindeki Nedensel Etkileri: Seçilmiş OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi</i> Dr. Öğr. Üyesi Ünzüle KURT	281-296
Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsal Yönetim Uygulamalarına Etkisi <i>The Effect Of Accounting Information System On Corporate Governance Practices</i> Dr. Öğr. Üyesi Mehmet GÜNER, Dr. Öğr. Üyesi Ersin KURNAZ	297-313
Türkiye'de Tüketici ve Reel Kesim Güven Endeksi İle Seçilmiş Makro Değişkenler Arasındaki İlişki: 2010-2018 <i>The Relationship Between Consumer and Real Sector Confidence Incides and The Selected Macroeconomic Variables In Turkey: 2010-2018</i> Dr. Öğr. Üyesi Ayşe DURGUN KAYGISIZ	314-332



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt / Volume: 17

Sayı / Issue: 1

Aralık / December 2019

Araştırma Makaleleri/Research Articles

e-ISSN 2148 – 029X

İÇİNDEKİLER / CONTENT

Ulusal Varlık Fonlarına İlişkin Bir Değerlendirme

An Analysis Of Sovereign Wealth Funds

Dr. Öğr. Üyesi Hikmet Gülçin BEKEN, Doç. Dr. Nuri BALTACI333-356

İktisadi Yönüyle Osmanlı Vakıflarında Su Kaynaklarının Yönetimi 18. ve 19. Yüzyıllarda Urfa Vakıfları Örneği

The Management Of Water Resources In Ottoman Waqfs From The Aspect Of Economic The Example Of Urfa Waqfs In The 18th And 19th Century

Dr. Öğr. Üyesi Tahir ÖGÜT357-376

Otel İşletmelerinde Bir Pazarlama Aracı Olarak Sosyal Medya Kullanımının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma

A Research On Determining Social Media Use as A Marketing Tool In Hotel Enterprises

Dr. Öğr. Üyesi Özer YILMAZ377-394

Havayolu Yolcu Taşımacılığı Sektöründeki Şirketlerin Lojistik Performans Açısından ENTROPİ ve TOPSİS Yöntemleri Kullanılarak Karşılaştırılması

Comparison of Companies of Airline Passenger Transportation Sector By Using ENTROPY and TOPSIS Methods In Terms of Logistics Performance

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa DESTE, Arş. Gör. Ahmed İhsan ŞİMŞEK395-411

Sağlık Harcamaları-Gelir Dağılımı İlişkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

The Relationship Between Health Expenditures And Income Distribution: An ARDL Bounds Testing Approach For Turkey

Dr. Öğr. Üyesi Gülcan ŞANTAŞ, Dr. Öğr. Üyesi Bünyamin DEMİRGİL, Dr. Öğr. Üyesi Fatih ŞANTAŞ412-427

Y Kuşağı Perspektifinden Muhasebe Mesleği: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma

The Accounting Profession From The Perspective of Y Generation: A Research On Students Of Faculty Of Economics and Administrative Sciences

Doç. Dr. Halil Emre AKBAŞ, Doç. Dr. Serdar BOZKURT, Dr. Öğr. Üyesi Ayşe DEMİRHAN, Kübra YAZICI.....428-440

Finansal Sektör Gelişimi, Ticari Açıklık Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Yükselen Piyasa ve Gelişmekte Olan Ekonomiler PANEL-VAR Örneği

The Causality Among Financial Sector Development, Trade Openness And Economic Growth: PANEL-VAR Evidence From Emerging Market and Developing Economies

Dr. Öğr. Üyesi Bilge CANBALOğLU, Dr. Gözde GÜRGÜN441-457

The Effect Of Perceived Narcissism On Conflict Tendency In Organizations

Algılanan Narsisizmin Örgütlerde Çatışma Eğilimine Etkisi

Dr. H. Tezcan UYSAL458-475

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ITS APPLICABILITY THROUGH REGIONAL DEVELOPMENT AGENCIES¹

Asst. Prof. Hasan BAKIR* 

Asst. Prof. Görkem BAHTİYAR* 

ABSTRACT

Enabling the use of regional resources and including local actors in policy making processes are integral components of the sustainable development paradigm. Thus, the view that Regional Development Agencies would mitigate the adoption of sustainable development practices became evident. In this study, implementation of the sustainable development policies via development agencies will be examined. A method which is used towards this aim is to analyze studies which are related to the subject and discussing. As a result of these discussions, it has been seen that, while some targets have already turned into reality, Turkey still has a long road ahead in terms of attaining sustainable development at the regional level.

Keywords: Sustainable Development, Regional Policy, Development Agencies.

Jel Codes: Q01, R58, R59

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE BÖLGESEL DÜZLEMDE KALKINMA AJANSLARI ARACILIĞI İLE UYGULANABİLİRLİĞİ

ÖZET

Sürdürülebilir kalkınma politikalarının uygulanmasında, bölgesel düzeyde bölgesel kaynakların kullanımı ve yerel aktörlerin politika belirleme sürecine katılımının daha uygun olduğunun anlaşılması ile birlikte günümüzde bölgesel kurumlar olarak Bölgesel Kalkınma Ajanslarının sürdürülebilir kalkınma politikasının uygulanmasını kolaylaştırılacağı görüşü ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada, sürdürülebilir kalkınma politikalarının bölgesel düzeyde kalkınma ajansları aracılığı ile uygulanabilirliği konu edilmektedir. Bu amaca yönelik olarak benimsenen yöntem ise konuyla ilgili çalışmaların incelenmesi ve tartışılması şeklindedir. Bu tartışmalar neticesinde Türkiye’de bölgesel düzeyde sürdürülebilir kalkınma konusunda bir takım ilerlemeler gerçekleştirildiği gözlenirse de henüz alınması gereken uzun bir mesafenin olduğunun da altı çizilmektedir.

¹ This Paper has been presented as an abstract at The International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS’18) held in Bandırma (Turkey), June 27-28, 2018.

* Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İstanbul/Türkiye e-mail: hasanbakir16@gmail.com

* Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Bursa/Türkiye, e-mail: gorkbaht@hotmail.com

Anahtar Kelimeler: *Sürdürülebilir Kalkınma, Bölgesel Politikalar, Kalkınma Ajansları.*

Jel Kodları: *Q01, R58, R59.*

1. INTRODUCTION

In the past, natural resources were thought to be in a self renewing character. In this line of thought, priority was given to economic growth and environmental issues are overlooked. This point of view which also reflects the progressive perspective of Modernism measured human well-being with consumption and made the material wealth the first goal to be achieved. This approach, brought also various social problems in addition to the deterioration of the balance between productive human activity and the environment (Dulupçu, 2001: 1).

At the end of the 1960s, the devastating effect of rapid economic growth on the environment became evident (Torunoğlu, 2004: 1). The limits to growth paradigm that emerged in 1970s put forward an argument that economic growth would bring about the destruction of the environment. However, today's view is that a sustainable development approach could enable a better environmental equilibrium, or at least help prevent its further deterioration (Alagöz, 2007: 2).

In fact, the way we perceive some concepts such as development, growth and welfare must be revised. As Amartya Sen puts it, in a world where environmental and distributive problems are being increasingly prevalent, it will become impossible to view income level and the welfare acquired by that income level as equivalent to each other. “*Changes in the environmental conditions... (changes in temperature, rain, spates etc.) can affect the contribution of a given income level to a person.*” (Sen, 2004: 99)

The unsustainable nature of the current development paradigm also bears its own contradictions within itself. For instance Baudrillard mentions “*the emergence of new scarcities*”: “*clean air, green fields, water, silence*” having been produced by the development paradigm that has been sustained until recently but itself is unsustainable (Baudrillard, 2008: 62). ‘Development’ was supposed to bring about abundance; not new scarcities that are this much dangerous and this much threatening to ourselves.

Sustainable development is a concept which is used very often and which is also oversimplified. However the concept is indeed a very important one with all its differing facets (Gürlük, 2010: 86). Although the concept is claimed to have lost importance, the problem of using economic resources in a way which is both efficient and sustainable still occupy the agenda of governments (Tiryakioğlu and Tuna, 2016: 208).

Hence, it is conceivable to assess the Conference on Sustainable Development that the United Nations (U.N.) organised in Rio on July 2012, 20-22nd in this respect. The U.N. organised yet another conference –Rio+20- twenty years after 1992. Also, the final declaration of a G20 summit in Antalya, Turkey in 2015 states commitment to the 2030 Agenda for Sustainable Development of the U.N.

(Yıldırım and Nuri, 2018: 13-16). But despite this raised level of awareness, the distance actually covered on the issue of sustainable development is far from being satisfactory; and this in turn causes critical voices to rise towards the concept of sustainable development itself (Şahin, 2004). While the debate over sustainable development continues on both national and international levels, its regional component remains in the background.

On an international scale, organisations and programmes such as the World Commission on Environment and Development (WCED) and the United Nations Environment Programme (UNEP) have frequently addressed issues of pollution, poverty and environmental deterioration. On the national level, many countries have formed their own sustainable development agendas, and on the local level organisations such as the Local Agenda 21 have tried to establish the framework for local authorities to lead their sustainable development programmes (Shearlock et al., 1999: 79-80).

The evolution of the concept of sustainable development and its applicability on a regional level is the main subject of this study. The following section elaborates on the concept and the approach of sustainable development. The third section investigates regional policies and the capacity of regional development agencies in implementing them. Applicability of regional policies in Turkey is discussed in the fourth section and final section concludes with a discussion of relevant observation.

2. THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT APPROACH

Rapid technological and industrial development in the 20th century, while enabling a fast pace of economic growth; had also important negative effects on the environment (Torunoğlu, 2004: 2). The economic growth paradigm which neglects the environment began to change in the mid-1960s. Especially a report published by the renowned ‘Club of Rome’ attracted attention towards the limits to growth. Various transformations came into play in the 1980s including trade liberalisation, reducing government deficits and even dismantling of some government institutions. These strategies were criticized from two aspects. The first criticism was that the economic growth did not benefit all sections of the society equally. Income inequality, poverty and undernutrition are still the foremost problems facing the world today. The other criticism was concerning the damage done to the environment. In this vein, a change in the development concept to overcome those problems became inescapable. This new concept is the ‘sustainable development approach’ (Haris, 2000: 3-5).

One of the leading studies on economic growth and its sustainability, is the comprehensive report that the Club of Rome initiated in 1972, namely the ‘Limits to Growth’. In this report the unsustainable nature of the current growth paradigm of the time and the urgent need for a new development approach were put forth (Meadows et al., 1979).

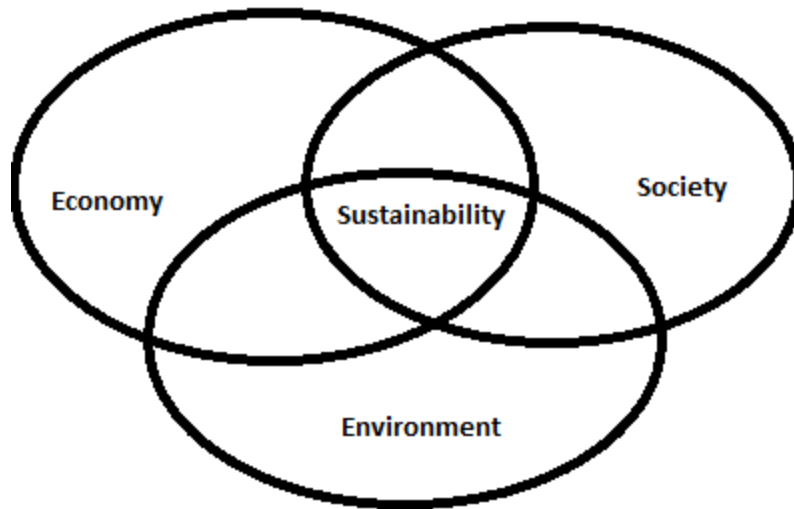
The term, sustainable development was beginning to be popular throughout the world since the 1980s. Being related to environmental policies in the beginning, the term later showed its implications also on the determination of economic and social policies. Widespread use of the concept, occurred with

a report named ‘Our Common Future’, which is also known as the Brundtland Report (Estes, 1993: 1; Menfi and Algan, 2003: 1-3). In this report, sustainable development concept is defined as satisfying today’s needs and expectations, without sacrificing the future (United Nations, 1987: 24). However this definition was deemed ambiguous, incoherent and static by some. And the Commission also faced criticism for not maintaining properly what was sustainable and what was not and for not indicating how the process were to be applied (Biswas, 2005: 71).

Sustainable development gained more ground with the reports of international organisations such as the World Bank and the United Nations (Torunoğlu, 2004: 1) With the Rio Summit which took place in the year 1992, an approach which includes social problems in addition to environmental issues was adopted, and the need for a global effort to tackle social and environmental problems was underlined (Dulupçu, 2001: 1).

The Sustainable Development Model is the only model which includes the environment factor within its analysis in the long-run. This model deals with economic growth and environmental issues by taking into account both efficient use of resources and preservation of the environment. This approach tries to integrate social change, economic development and environmental issues (Sönmez and Bircan, 2004: 6). This point of view can be observed through Figure 1. Sustainability in an economic sense refers to efficient production of goods and services. Environmental sustainability refers to the act of preventing the renewable and nonrenewable resources from excessive usage. And social sustainability is mainly concerned with income inequality, health and education, gender equality and participatory democracy (Haris, 2000: 5-6).

Figure 1. Interaction Between Environment, Economy and Society

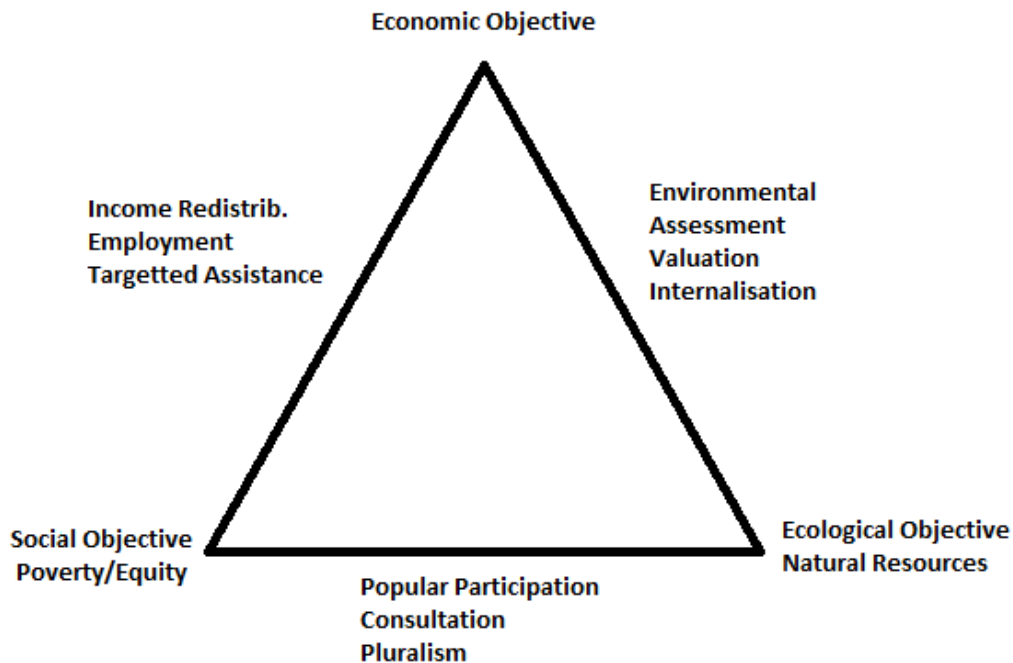


Source: Shearlock et al., 2000: 81

Munasinghe (1993) also notes the economic, social and environmental aspects of development. In the economic sphere, optimality and efficiency in the use of resources stand out. Material and biological sustainability is the focus in the ecological sphere. Finally, in the social sphere, the aim is to maintain the sustainability of our social and cultural system and prevent harmful conflicts. Poverty reduction and ensuring a safe future for succeeding generations also fall into the domain of social sphere (Munasinghe, 1993: 3).

Sustainable development requires those three spheres to be taken together when it comes to economic development. In fact, the interdependence of those three concepts plays a crucial role in maintaining sustainable development. For instance, economy and social spheres interact on the issues of income inequality, poverty reduction and unemployment. Furthermore, when the socio-economic well-being of a society improves, its approach to environmental issues also changes in favor of sustainability. In other words, such a society would have a more stable demand for natural resources. Participation, consultation and pluralism stand out in the area of interaction between the social and environment spheres. A high level of democratic participation must be assured in the management process of environmental resources. The issue of negative externalities also stands out in the area of interaction between the economy and environment spheres. While increased economic activity improves material welfare, it might also have a negative impact on the environment (Gürlük, 2010: 88).

Figure 2. Tradeoffs among the Three Main Objectives of Sustainable Development



Source: Munasinghe, 1993: 2

Sustainable development takes into account all those aspects which are depicted in Figure 2. Thus, sustainable development follows a development path that integrates those economic, social and

environmental aspects. In doing so, it tries to ensure that succeeding generations also maintain at least today's level of economic resources (Gürlük, 2010: 88).

Table 1 shows a set of sustainable development indicators established by the U.N. These indicators aim at guiding countries to conduct their own sustainable development agendas (United Nations, 2007: 9).

Table 1. Sustainable Development Indicators

Social	Environmental	Economic
Poverty	Natural hazards	Economic development
Governance	Atmosphere	Global economic partnership
Health	Land	Consumption and production patterns
Education	Oceans, seas and coasts	
Demographics	Freshwater	
	Biodiversity	

Source: United Nations, 2007: 9

The concept of sustainable development became an important issue of debate in national and international levels in the past years, but it didn't acquire the desired level of attention on the regional/local level. But, the rise of localism and the emergence of regional institutions aiming to promote regional development by adopting regional policies began to attract attention towards the issue of regional development.

It is possible to evaluate the developments in the regional level using these indicators (Table 1). In this vein, Gibbs (1998a) maintains that sustainable development which includes social, economic and environmental factors lies in the center of regional development policy and regional development agencies are the main operators of these policies. Shearlock et al. (2000) also points to legal responsibilities of regional development agencies to promote sustainable development and underlines the importance of integrating social, economic and environmental policies in the regional level. Similarly, Tiryakioğlu and Tuna (2016) study projects backed by development agencies in Turkey and evaluate them based on the above mentioned indicators (Tiryakioğlu and Tuna, 2016: 212).

After concluding a brief overview of the sustainable development concept, we now turn to the emergence of region level problems and the effectiveness of regional institutions in conducting sustainable regional development policies.

3.APPLICIBILITY OF REGIONAL POLICIES BY DEVELOPMENT AGENCIES

Current environmental problems are in most part related to production and consumption processes. Economic development and transition of the socio-economic paradigm continuously increase the needs of individuals whereas the only way to meet those needs is to intervene in the ecological system. In the process of globalisation, income inequalities increase both between countries and within

different regions of individual countries, alongside problems such as unemployment, poverty and pollution. That is why sustainable development takes on environmental, social and economic factors in an integrated fashion. Using regional resources efficiently while ensuring the participation of local actors might be a useful approach in implementing a sustainable development policy (Mengi and Algan, 2003: 90-91) and the view that regional institutions such as regional development agencies could be effective in facilitating the application of sustainable development policies is widely agreed upon.

During the 1970s, with the inadequacy of Keynesian policies in overcoming the crisis, a discourse which is anti-interventionist and in favor of deregulation became popular. In the 1980s, the term 'region' was not being defined with reference to the nation state, but rather it was defined as a sub-unit of the global economic system. Also in this period developments in information technologies led to a shift from the industrial society towards the knowledge society and from a world of nation states to a globalised landscape. With this shift, knowledge has become a major factor of production and also the state has lost its claim as the strongest actor in shaping the future of the masses. In this direction, policies concerning the future of the society has begun to be shaped by participation by many actors. Thus, participatory democracy and corporate governance gained importance (Eraydın, 2002; Tekeli, 2008). With the growing importance of governance, economic actors from various parts of the society, present their views on economic, social and environmental issues and participate in decision making processes (Aydın, 1999).

Good governance and sound public management are prerequisites for a successful sustainable development policy according to OECD (OECD, 2002: 2). Today, the concept of governance reflects high level of interaction between institutions which is carried out by private, governmental and non-profit bodies. Material foundations of governance lies in the act of public, private and non-governmental institutions with the experience of co-regulation and guidance coming together to form policy applications (Güzelsarı, 2003: 19).

Both the emergence of regions as units that can directly interrelate with the global system; and the rise of the concept of governance which defines a new kind of relationship that includes public, semi-public, private sector and non-governmental organisations, transformed the decision-making process that was dominated by the government before (Eraydın, 2008: 15-16).

Today, 'Regional Development Agencies' are institutions that provide coordination and secure information flow between local institutions and organisations. They also include local actors in the decision making process thus provide policy implementation in accordance with regional priorities. There are five main objectives of regional development agencies (Gibbs, 1998a: 366);

- ensuring the economic and social development of the region
- supporting investments in the region,
- to increase the level of human capital in the region,

- to constitute a field of employment,
- to ensure sustainable development.

As one can see, ensuring sustainable development is one of the five goals of regional development agencies. Therefore, putting regional development agencies into effect can be interpreted as an important step in implementing policies for sustainable development.

In practical terms, regional development agencies prepare regional economic strategy documents to integrate social, economic and environmental goals. Sustainable development is expected to be included in these strategy documents, yet it is not clear how this process will operate. Ongoing infrastructure development, internal investments and competitive policies have led to the exploitation of the environment and accelerated the process of environmental degradation. In this respect, sustainable development policy which is among the major objectives of regional development agencies must be taken seriously. Sustainable development policies should be revised for this purpose. Sustainable development policies thus, should involve mechanisms such as the provision of inter-generational equity, democratic decision making processes along with the goal of economic development within environmental improvement (Gibbs, 1997; Gibbs, 1998a).

'RDAs[Regional Development Agencies] will place the principle of sustainable development at the heart of their programmes. To ensure this, the government will give them a specific statutory objective of furthering the achievement of sustainable development which we will monitor closely. They will integrate environmental, economic and social objectives' (Gibbs, 1998b: 9 from DETR, 1997)

Regional Development Agencies have some role in encouraging waste minimization, energy efficiency and environmental technology. A regional economic strategy will be a key factor in integrating economic and social goals. This integration helps to promote sustainable development (Gibbs, 1998b: 10 from DETR, 1997)

Gibbs (1997) argues that sustainability played an important role in the regional development in the UK after new labour government revealed its regional agenda. Thus, sustainable development being one of the most important aims of the regional development. However Gibbs (1998b) stresses that sustainable development was not featured in the list of 12 regional development agencies despite sustainable development itself being one of the five objectives for Regional Development Agencies in the UK. Mitoula et al. (2013) analyzes the contribution of development agencies in ensuring sustainable local development in Greece. The aim of their paper is to investigate whether the Karditsa S.A. development agency contributed to sustainable local development in the Municipality of Lake Plastiras or not. They found that Development Agency of Karditsa SA contributed positively in the sustainable development of the Municipality of Lake Plastiras (Mitoula et al. 2013: 3, 10)

In Turkey, the rationale that was put forward for the establishment decision of Development Agencies included differing levels of development between regions, changing local and global

competitive landscape, EU candidacy process, the need to use financial and human capital efficiently, raised level of environmental awareness, the need for participatory, flexible and technically sound local units (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2005: 13). In the face of this rationale that was put forward, Development Agencies stand out as institutions which will enable the initiation of the sustainable development paradigm (Güney and Sat, 2015:1081).

Development Agencies support certain kinds of projects by issuing technical and financial support to regional economic units. Technical support includes helping economic units in areas such as training, consulting and communication. Financial support, on the other hand is much more comprehensive. Financial supports include direct financial aids such as provision of interest-free loans and helping firms meet their interest payment obligations. Development Agencies support some outstanding projects by paying their interest obligations. Interest-free loans are provided via intermediary financial institutions for suitable projects, and in direct financing, Development Agencies support chosen projects in the form of direct activity support, guided project support and call for project proposals to be financed by the respective Development Agency (İpek and Kabayel, 2017: 238; T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2018: 14, 103, 107).

Direct activity support aims to support important investments for achieving sustainable development. However, it is necessary to be a public institution such as a university, or a non-governmental organization in order to benefit from this support. Guided project support aims at projects such as the development of new technologies and projects which include university-industry collaboration for sustainable development. These projects will increase the competitive power of the region and provide a sustainable development environment. Call for project proposal is a program which is divided into a subset of programs. These are determined in accordance with the plans and objectives of development agencies. Financial support is then provided by both project owners and Development Agencies (İpek and Kabayel, 2017:238-239).

Some studies have analyzed the importance of resource allocation in ensuring economic, social and environmental sustainable development. For instance, İpek and Kabayel (2017) assess the efficiency of development agencies from this perspective. Their study focuses on the example of Izmir Development Agency, the first development agency which was founded in Turkey. They conclude that, financial supports provided by İzmir Development Agency have been highly effective in encouraging economic sustainability. According to them during the 2008-2011 period, social and environmental projects were also funded by this Development Agency, but not as much as economic projects. During the 2012-2015 period, however, the percentage of social and environmental projects was higher compared to the previous term: 2008-2011 (İpek and Kabayel, 2017: 241). Another study analysing Izmir Development Agency from the sustainable development perspective is Güney and Sat (2015). In this study, the regional plans for the 2014-2023 period prepared by Izmir Development Agency were analyzed in the context of sustainability. After the analysing The Regional Plan of Izmir Development

Agency for the year 2023, the subject of sustainability was found as a strategic priority for the development of the region. Tiryakioğlu and Tuna (2016) also discuss the role and importance of development agencies from the perspective of sustainable development. They found that development agencies made some progress on the implementation of sustainability in their respective regions but the progress is far from being sufficient. For example Tiryakioğlu and Tuna (2016) mention that 14 out of the 26 development agencies were eager to support areas such as environment, renewable energy and clean production. According to them, this is important, but not enough. In this paper, financial support projects of development agencies were analyzed in terms of environmental development. Thus, it was possible to be assess the distribution of resources in the context of sustainable development.

4. APPLICIBILITY OF REGIONAL POLICIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN TURKEY

Environmental concerns and their region level assessment began with the 7th Five Year Development Plan (1996-2000) in Turkey. During this period, the main issues were watersheds and watershed management. Also in this period, sustainable development programmes were outlined in The National Environmental Strategy and Action Plan (UÇEP), prepared under the leadership of the State Planning Organisation (DPT) and regional development programs such as DOKAP and GAP. In line with the changes in the understanding of what 'region' is - now being seen as a local, national and international actor - led to the appraisal of environmental policies as important issues along with other regional issues (Talu, 2006).

After Turkey's candidacy for the EU membership was initialised in December 1999, the adoption of regional policies consistent with the EU began. In this context the E.U. requested the preparation of 'Classification of Territorial Units for Statistics (NUTS-Nomenclature of Territorial Units for Statistics) in the short term in the first accession partnership document published in 2001 (The Council of the EU, 2001: 18) and accordingly, 12 units (provinces) were defined as level 1 provinces, 26 units as level 2 and 81 units as level 3.

In the accession partnership document which was published in 2003, establishment of development agencies as regional organisations and the implementation of regional development plans were necessiated (The Council of the EU, 2003: 53). Again in this direction with the Law No 5449 published in the Official Gazette No. 26074 dated 08.02.2006 the establishment of development agencies, their tasks and coordination structure passed into law. Especially with the start of the European Union accession negotiations, development agencies became all the more important today. Development agencies are intended to be the most critical institutions in ensuring the implementation of sustainable development policies and the provision of structural transformation in the field of social development at the regional level.

Development agencies attract interest as important tools that combine economic, social and environmental factors together, while involving different segments of society in a democratic decision making process. In this respect, in line with the objective of sustainable development of development agencies, preparation of a regional development strategy integrating economic, social and environmental objectives is of utmost importance.

In this direction, we studied the initial pre-reports of regional development and regional plans of 26 development agencies established in level 2 regions (2010-2013). Despite various discourses and proposals about environmental protection and sustainability were available in most of the development agencies, issues of their implementation, their aims over the years and their financing method remains ambiguous. The concept, 'target' which we will analyse here refers to the existence of a targeted data, which is concrete and quantitative, thus monitorable to evaluate the success of the project and the agency on the issue of sustainable development. For instance, in the case of Cukurova Development Agency concrete goals are set out such as establishment of at least 1 wind power plant by 2013, establishment of 1 solid waste facility, increasing the number of municipal water treatment facilities from 29 in 2006 to at least 40 in 2013. Also among the targets of Izmir Development Agency, concrete data about the targets is possible to trace, such as increasing the percentage of the population served with drinking water by the use of water treatment plants from the 2006 level of 29 percent to 35 percent in 2013; increasing solid waste disposal capacity from 2300 tons/day in 2007 to 4500 tons/day in 2013. Another example, Ahiler Development Agency clearly declares targets such as, increasing the current level of the ratio of the population served with drinking water by the use of drinking water treatment plant from 31 percent to 60 percent in 2013; drawing the SO₂ and PM₁₀ concentration levels from 28 and 57 percent to 25 and 45 percent in 2013 respectively.²

It is important for the remaining agencies to show clear targets in this direction to achieve sustainable development, which is among the main goals of development agencies. Although the general rhetoric of development agencies implies otherwise, lack of a serious attention towards the sustainability aspect of development indicates that, (with few exceptions) the mentality was attached to the 'old' development paradigm in the first years of their foundation. This is one of the most important shortcomings faced by development agencies. This justifies the criticism claiming that agencies turn solely to the economic development of their respective regions thus overlooking social and environmental problems. Therefore, it is important to monitor the level of attention given by development agencies towards environmental and social issues in the period ahead.

² Not each and every target of the investigated development agencies are mentioned in this study. It is possible to reach all of the targets from the targets title in the regional plans of those agencies.

Table 2. Proposals and Goals for Sustainable Development of Development Agencies in Turkey (2010-2013)

Region	Development Agency	Proposal	Target
TR10	İstanbul Development Agency	Available	None
TR21	Trakya Development Agency	Available	None
TR22	Güney Marmara Development Agency	Available	None
TR31	İzmir Development Agency	Available	Available
TR32	Güney Ege Development Agency	Available	None
TR33	Zafer Development Agency	Available	None
TR41	Bursa Development Agency	Available	None
TR42	Doğu Marmara Development Agency	Available	None
TR51	Ankara Development Agency	None	None
TR52	Mevlana Development Agency	Available	None
TR61	Batı Akdeniz Development Agency	Available	None
TR62	Çukurova Development Agency	Available	Available
TR63	Doğu Akdeniz Development Agency	Available	None
TR71	Ahiler Development Agency	Available	Available
TR72	Oran Development Agency	Available	None
TR81	Batı Karadeniz Development Agency	Available	None
TR82	Kuzey Anadolu Development Agency	None	None
TR83	Orta Karadeniz Development Agency	Available	None
TR90	Doğu Karadeniz Development Agency	Available	None
TRA1	Kuzeydoğu Anadolu Development Agency	Inadequate	None
TRA2	Serhat Development Agency	Available	None
TRB1	Fırat Development Agency	Available	Uncertain
TRB2	Doğu Anadolu Development Agency	Available	None
TRC1	İpekyolu Development Agency	Available	None
TRC2	Karacadağ Development Agency	Available	None
TRC3	Dicle Development Agency	Available	None

Source: Prepared by the authors from Ministry of Industry and Technology data.

Tiryakioğlu and Tuna (2016) reach interesting results in their study which investigates the sustainability effects of the projects supported by development agencies in Turkey. They conclude that

there are 14 out of 26 development agencies in Turkey during the period of 2008-2014 which announced support programmes related to environment, renewable energy and clean production.

Table 3. Support Program Indicators Related to Sustainable Development (2008-2014)

Total	Environment, Renewable Energy, Clean Production
26 Development Agencies	14 Development Agencies
7.111 Projects	489 Projects
1.9 million Turkish Liras (TL) worth of development agency support/3.5 million TL project budget	192 million TL development agency support /372 million TL project budget

Source: Tiryakioğlu and Tuna, 2016: 215

Looking at the table above, it is obvious that there remains a long road ahead in terms of attaining sustainable development. Nearly half of the development agencies have not announced any support programmes towards sustainable development. Only seven percent of the projects are related to sustainable development and the ratio of the support for those projects in total budget is ten percent (Tiryakioğlu and Tuna, 2016: 215).

Table 4. Support Program Indicators Related to Sustainable Development (2015-2016)

Total	Environment, Renewable Energy, Clean Production
26 Development Agencies	9 Development Agencies
2064 Projects	78 Projects
754.828.454 million Turkish Liras (TL) worth of development agency support/1.275.617.846 million TL project budget	32.585.168 million TL development agency support /62.413.077 million TL project budget

Source: Prepared by the authors from Ministry of Industry and Technology data.

It would be useful to expand Tiryakioğlu and Tuna (2016) by including recent developments to assess the contribution made by Development Agencies to regional sustainable development. When the term 2015-2016 is considered, only nine out of the twenty six Development Agencies gave support to projects of environment, renewable energy and clean production in their regions. Only seventy eight of the projects were connected to such areas whereas the total number of projects were 2064. Moreover, only 63 million TLs were spent on areas such as renewable energy and environment, from a total support budget of 1. 276 million TLs.

Table 5. Environment, Renewable Energy, Clean Production Related Financial Support Numbers (Arranged According to Different Agencies and Years)

Rank	Agency	Title of The Program	Year	Amount of Support	Budget of the Project (Co-financing included)
1	Ankara Development Agency	Environment Sensitive Innovative Applications Support Program	2012	2.461.886,30	4.926.428,92
1	Ankara Development Agency	Sustainable Development Financial Support Program-Profit oriented	2015	1.106.922	2.484.940
1	Ankara Development Agency	Sustainable Development Financial Support Program-Non-Profit	2015	2.548.558	2.972.485
1	Ankara Development Agency	Sustainable Development Financial Support Program-Non-Profit	2016	7.079.697	8.233.102
1	Ankara Development Agency	Sustainable Development Financial Support Program-Profit oriented	2016	820.703	1.641.405
2	Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı	Fotovoltaic Solar Power Plant for agricultural irrigation	2017	9.375.000	12.500.000
3	Bursa Eskişehir Bilecik Development Agency	Environment and Energy	2011	6.470.522,34	11.491.313,20
3	Bursa Eskişehir Bilecik Development Agency	Sustainable Industry Financial Support Program	2012	6.243.005,71	8.325.109,20
3	Bursa Eskişehir Bilecik Development Agency	Environment Friendly Financial Support Program (For SMEs)	2014	6.223.143,29	13.930.714,04
3	Bursa Eskişehir Bilecik Development Agency	Environmental Small Sized Infrastructure Financial Support Program	2014	9.489.420,83	18.618.893,86
4	Çukurova Development Agency	Support Program for the Improvement of the Production and Environmental Infrastructure	2014	6.739.466,75	9.031.290,64
4	Çukurova Development Agency	Support Program for the Improvement of the Production and Environmental Infrastructure	2015	6.334.036	8.804.476
5	Dicle Development Agency	Efficient Use of Water Resources in Agriculture Support Program	2013	1.869.369,00	2.492.492,46

Rank	Agency	Title of The Program	Year	Amount of Support	Budget of the Project (Co-financing included)
5	Dicle Development Agency	Efficient Use of Water Resources in Agriculture Support Program	2014	2.258.825,88	3.278.898,62
5	Dicle Development Agency	Financial Support Program for Urban and Environmental Infrastructure Improvement	2015	23.290.136	34.253.543
6	Doğu Akdeniz Development Agency	Financial Support Program for the Improvement of Sustainable Production and Innovation	2012	22.805.371,73	46.611.440,7
6	Doğu Akdeniz Development Agency	Financial Support Program for the Improvement of Sustainable Production and Innovation	2014	14.200.349,81	29.802.381,45
7	Doğu Anadolu Development Agency	Financial Support Program for Promoting Renewable Energy Use	2012	4.174.374,43	7.792.312,74
8	Doğu Marmara Development Agency	Clean Production Financial Support Program	2013	3.894.603,82	9.482.379,52
8	Doğu Marmara Development Agency	Clean Production Financial Support Program	2014	6.323.918,58	13.331.901,92
8	Doğu Marmara Development Agency	Clean Production Financial Support Program	2015	2.563.090	5.140.568
9	Güney Ege Development Agency	Financial Support Program for the Environment	2014	5.892.559,4	12.602.563,52
9	Güney Ege Development Agency	Renewable Energy Financial Support Program (Non-Profit)	2015	3.953.050	8.472.597
10	İstanbul Development Agency	Ecology and Energy Friendly Istanbul Financial Support Program towards Enterprises	2011	3.748.207,67	8.120.439,53
10	İstanbul Development Agency	Ecology and Energy Friendly Istanbul Financial Support Program towards Non-Profit Organizations (NPOs)	2011	4.195.790,65	4.730.799,43
10	İstanbul Development Agency	Disaster Readiness Financial Support Program	2012	7.085.912,13	8.321.366,82
10	İstanbul Development Agency	Disaster Readiness Financial Support Program	2014	13.387.483,75	15132406,86
10	İstanbul	Efficient and Clean	2014	14.207.613,49	16.145.674,7

Rank	Agency	Title of The Program	Year	Amount of Support	Budget of the Project (Co-financing included)
	Development Agency	Energy Financial Support Program			4
10	İstanbul Development Agency	Efficient and Clean Energy Financial Support Program (for business)	2014	2.620.814,75	5.490.324,56
11	İzmir Development Agency	Tourism and Environment	2009	10.612.384,35	17.960.966,44
11	İzmir Development Agency	Renewable Energy and Environment Technologies (for business)	2012	11.273.858,93	25.164.001,67
11	İzmir Development Agency	Renewable Energy and Environment Technologies (for NPOs)	2012	13.127.508,91	20.713.332,03
11	İzmir Development Agency	Peninsula Sustainable Development	2015	5.775.947	8.454.851
11	İzmir Development Agency	Renewable energy and Environmental Technologies	2016	6.643.855	13.330.289
12	Karacadağ Development Agency	Renewable Energy Financial Support Program (for business)	2014	730.030,00	1.460.060,00
12	Karacadağ Development Agency	Renewable Energy Financial Support Program (for NPOs)	2014	2.771.282,42	5.225.722,86
12	Karacadağ Development Agency	Renewable Energy and Environment Financial Support Program	2016	1.333.699	2.982.000
13	Kuzey Anadolu Development Agency	Environment and Tourism Infrastructure Financial Support Program	2011	3.483.882,04	7.926.607,86
13	Kuzey Anadolu Development Agency	Project: Power from the Sun	2017	4.223.514	4.692.794
14	Orta Anadolu Kalkınma Ajansı	Renewable Energy and Sustainable Competitiveness	2015	12.137.889	26.844.358
15	Orta Karadeniz Development Agency	Renewable Energy Financial Support Program for SMEs	2014	2.083.927,34	4.655.250,00
15	Orta Karadeniz Development Agency	Renewable Energy Small Sized Infrastructure Financial Support Program	2014	8.496.909,1	21.766.432,30
15	Orta Karadeniz Development Agency	Natural Life Oriented Development Project for the Kızılırmak Delta Region	2017	4.946.464	6.995.000

Rank	Agency	Title of The Program	Year	Amount of Support	Budget of the Project (Co-financing included)
16	Zafer Development Agency	Tourism, Energy and Environment Infrastructure Financial Support Program	2014	13.958.788,26	34.005.398,60
16	Zafer Development Agency	Sustainable Environment Infrastructure Financial Support Program	2016	12.260.660	24.850.677

Source: Tiryakioğlu and Tuna, 2016: 220-221; and partially produced by the authors using Ministry of Industry and Technology data.

Furthermore, 51,53 percent of the projects which contribute to sustainable development such as renewable energy and clean production projects were supported by development agencies in Turkey in the 2008-2011 period, while the rest (48,47) were financed from equity. The highest ratios of support relative to total amount of project are provided by Istanbul, Çukurova and Dicle Development agencies respectively. The lowest ratios on the other hand point towards Kuzey Anadolu, Zafer and Orta Karadeniz Development agencies. Besides, in the year 2010, there seems to be no support given to such projects at all which is interesting (Tiryakioğlu and Tuna, 2016: 215-216).

When the 2015-2016 period is considered, Development Agencies supported 57 percent of the projects related to environment, renewable energy and clean production, whereas 43 percent of the projects were to be financed by the owners of the projects or their conglomerates. In this period, Dicle, Orta Anadolu and Zafer development agencies were the Development Agencies which gave the highest amounts of support. Karacadağ and Doğu Marmara development agencies, on the other hand were the Development Agencies that gave the lowest amount of support. In the period of 2016-2017, Batı Akdeniz, Kuzey Anadolu and Orta Karadeniz development agencies gave support to projects related to environment, renewable energy and clean production. Batı Akdeniz development agency gave a total amount of 9.3 million TLs, whereas Orta Karadeniz development agency gave a support worth of 4.2 million TLs. The amount provided by Kuzey Anadolu development agency is 4.2 million TLs.

The number of Development Agencies supporting environment, renewable energy and clean production projects in Turkey in 2017 is sixteen. This number was fourteen in the 2008-2014 period. In other words, sixteen out of twenty six Development Agencies are interested in the environmental and sustainability aspect of development and supported these projects. Fourteen of this sixteen agencies have already issued support in the past, two other Development Agencies– Batı Karadeniz and Orta Anadolu development agencies – were added to them thus making the number sixteen.

5. CONCLUSION

The development approach of the past which relates economic development to quantitative factors such as the production and consumption of goods and services and their distribution, is today being replaced with an approach that integrates qualitative factors such as social and environmental

improvement. This development model which integrates economic, environmental and social factors is known as the sustainable development approach. Especially the destruction of natural resources, pollution and increasing inequality in the distribution of income attracted the focus of attention to this area. However, regional implications of the sustainable development system continued to lack interest for some time.

Since the 1980s, with the emergence of concepts such as governance and regionality, development agencies as regional institutions began to attract widespread attention. Indeed, development agencies, while operating in the regional level and including various parts of society in policy determination processes make active contribution to governance. In addition, development agencies, are key operators of the sustainable development model, which facilitate an integrated approach towards social, economic and environmental issues. The lack of practice on sustainable development policy on a regional level can be overcome via development agencies, as ensuring sustainable development is one of their main goals.

When the initial regional plans of development agencies in Turkey are examined, it is plausible to state that they do have a vision for sustainable development, however in most of the plans, this vision was not supported with concrete objectives.

The initiative taken by 14 of the development agencies and their support for sustainable development related projects are positive signs for future of environmental policies in Turkey from their first establishment to 2014. In the 2015-2017 period, Development Agency support toward environment, renewable energy and clean production project continues. In this period, sixteen Development Agencies supported such projects. But fourteen of those have already supported such Project in the previous years. Only two additional Development Agencies have joined them. This increase is far from being sufficient. Development Agencies must be more inclined towards the subject of environment. If this happens, more sustainable and habitable regions might be achieved, which would lead to more sustainable countries and a more sustainable world economy.

REFERENCES

- Alagöz, M. (2007) “Sürdürülebilir Kalkınmada Çevre Faktörü: Teorik Bir Bakış”, *Akademik Bakış*, 11:1-12.
- Baudrillard, J. (2008) “Tüketim Toplumu: Söylenceleri/Yapıları”, (çev. Ferda Keskin- Hazal Deliceçaylı), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Biswas, K.,A. (2005) Sustainable Development: Some Unanswered Questions, in Asit K. Biswas and Cecilia Tortajada (eds.) “Appraising sustainable development: water management and environmental challenges”, New York, Oxford University Press.

- Dulupcu, M., A. (2001) “Sürdürülebilir Kalkınma Politikasına Yönelik Gelişmeler”, *Dış Ticaret Dergisi*, 20: 46-70.
- Eraydın, A. (2002) “Yeni Sanayi Odakları”, Ankara, ODTÜ Mimarlık Fak. Yayını.
- Eraydın, A. (2008) “Bölgesel Kalkınmanın Yönetişim Çerçevesinde Kurumlaşması: Kalkınma Ajansları”, *Bölgesel Kalkınma Ajansları*, İstanbul, Günaydın Ofset.
- Estes, J. R. (1993) “Towards Sustainable Development: From Theory to Praxis”, *Social Development Issues*, 15(3): 1-29.
- The Council of the EU (2001), “Council Decision of 8 March 2001 on the principle, priorities, intermediate objectives and conditions contained in the Accession Partnership with the Republic of Turkey”, *Official Journal of the European Communities*, L85/13.
- The Council of the EU (2003), “Council decision of 19 May 2003 on the principles, priorities, intermediate objectives and conditions contained in the Accession Partnership with Republic of Turkey”, *Official Journal of the European Communities*, L 145/40.
- Gibbs, D. (1998a) “Regional Development Agencies And Sustainable Development”, *Regional Studies*, 32(4): 365-368.
- Gibbs, D. (1998b) “Ecological Modernisation: A Basis for Regional Development?”, *Seventh International Conference of the Greening of Industry Network ‘Partnership and Leadership: Building Alliances for a Sustainable Future’*, Rome, Italy.
- Gibbs, D. (1997) “Urban Sustainability and economic development in the United Kingdom: Exploring The Contradictions”, *Cities*, 14(4): 203-208.
- Güney, R. ve Sat, N. A. (2015), “Bölgesel Kalkınma Planlarının Sürdürülebilirlik Bağlamında İrdelenmesi: İzmir Kalkınma ajansı Örneği” 2. *International Sustainable Buildings Symposium*, Gazi Üniversitesi-Ankara.
- Gürlük, S. (2010) “Sürdürülebilir Kalkınma Gelişmekte Olan Ülkelere Uygulanabilir Mi?”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2): 85-99.
- Güzelsarı, S. (2003), “Neo-Liberal Politikalar ve Yönetişim Modeli”, *Amme İdaresi Dergisi*, 36(2): 117-34.
- Haris, M., J. (2000) “Basic Principles of Sustainable Development”, *Global Development Paper and Environment Institute, Working Paper 00-04*.
- Ipek, E. A. Ş. and Kabayel, M. (2017), “The Role of Development Agencies in the Sustainable Development Process. The Case of IZKA”, *International Congress of the New approaches for Sustainable Development*, Isparta-Turkey.

- Meadows H. D., Meadows, L. Dennis, Randers, Jørgen, Behrens, W. William (1979), “The Limits to Growth”, London, Macmillian.
- Mengi, A. & Algan, N. (2003), “Küreselleşme ve Yerelleşme ağında Bölgesel Sürdürülebilir Gelişme AB ve Türkiye Örneği”, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Mitoula, R., Theodoropoulou, E., Sardianou, E. and Sarafi, V. (2013) “The Contribution of Development Agencies in the Sustainable Local Development. A Case Study of The Municipality of Lake Plastiras, Greece” Eurasia Business and Economics Society, 10th EBES Conference, İstanbul-Turkey.
- Munasinghe, M. (1993), “Environmental Economics and Sustainable Development”, World Bank Environment Paper Number 3.
- OECD (2002), “Improving Policy Coherence and Integration for Sustainable Development A Checklist”, Policy Brief, 1-7.
- Rydin, Y. (1999) “Environmental Governance for Sustainable Urban Development: a European Model”, Local Environment, 4(1): 61-65.
- Sen, A. (2004) “Özgürlükle Kalkınma”, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Shearlock, C., James, P., & Phillips, J. (2000) “Regional Sustainable Development: Are The New Regional Development Agencies Armed With The Information They Require?”, Sustainable Development, 8(2): 79-88.
- Sönmez, F. & Bircan, K. (2004), “İşletmelerin Sosyal sorumluluğu ve Çevre Sorunlarında Ekonomik Yaklaşımlar”, Yaklaşım Dergisi, 133(12): 1-11
- Şahin, Ü. (2004), “Truva Atı Olarak Sürdürülebilir Kalkınma”, Üç Ekoloji, Mart 2, Yeni İnsan Yayınevi, http://www.academia.edu/1923053/Truva_At%C4%B1_Olarak_S%C3%BCrd%C3%BCr%C3%BClebilir_Kalk%C4%B1nma (12.10.2018).
- Talu, N. (2006) “Küre'nin Ortak Malı: Çevre”, Radikal, <http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=175604> (13.01. 2006).
- Tiryakioğlu, M. & Tuna, Ö. (2016) “Kalkınma Ajanslarının Çevresel Sürdürülebilirliği Sağlamadaki Rolü Üzerine Bir Tartışma”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(1): 207-221.
- Tekeli, İ. (2008), “Bir Bölge Plancısının Çözmeye Çalıştığı Sorunun Karşısında Yaşadığı İç Huzursuzlukları”. Türkiye’de Bölgesel Eşitsizlik Ve Bölgesel Planlama Yazıları, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yay.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2018), “Destek Yönetimi Klavuzu”

<https://kagm.sanayi.gov.tr/page.html?sayfaId=fb238143-0bbd-4afe-b426-493329b5ef5d&lang=tr>,

(03.01.2019).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2005), “5449 Sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun Genel Gereğesi”,

<https://kagm.sanayi.gov.tr/Handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=a4f6f823-07d2-4b05-8450-2485938ba896>, (03.01.2019).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2013), “Kalkınma Ajansları 2013 Faaliyet Raporları”,

<https://kagm.sanayi.gov.tr/Handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=28343da0-c8d3-4992-ac4f-7a512e13e17e>, (03.01.2019).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2014), “Kalkınma Ajansları 2014 Faaliyet Raporları”,

<https://kagm.sanayi.gov.tr/Handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=160282df-ffea-4449-840c-509690e714b8>, (03.01.2019).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2015), “Kalkınma Ajansları 2015 Faaliyet Raporları”,

<https://kagm.sanayi.gov.tr/Handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=829714aa-935d-43bc-9b1d-0439db8c9cd8>, (03.01.2019).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2016), “Kalkınma Ajansları 2016 Faaliyet Raporları”,

<https://kagm.sanayi.gov.tr/Handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=5a949b7c-bd16-48d3-a703-c7a3f1e152a6>, (03.01.2019).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017), “Kalkınma Ajansları 2017 Faaliyet Raporları”,

<https://kagm.sanayi.gov.tr/Handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=cdb6cdfa-ee0a-4939-895c-979b222720a2>, (03.01.2019).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, “2010-2013 Bölge Planları”,

<https://kagm.sanayi.gov.tr/page.html?sayfaId=a20f0a9f-9d68-4e8c-9fb6-0a09300b5ee9&lang=tr>, (03.01.2019).

Torunoğlu, E. (2004), “Sürdürülebilir Kalkınma Paradigması Üzerine Ön Notlar”, TÜBİTAK Vizyon 2023

Panel İçin Notlar, http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/vizyon2023/csk/EK-16.pdf (12.11.2018).

United Nations (1987), “Our comon Future”, Report of the World Commisison on Environment and Development.

United Nations (2007) “Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies”, Economic&Social Affairs October, Third Edition.

Yıldırım, O. ve Nuri, F. İ. (2018) “Tarihsel Gelişim Süreci Çerçevesinde Sürdürülebilir Kalkınma”, EconWorld 23-25 January, 2018, Lisbon, Portugal.

EKONOMİK GÜVEN ENDEKSİ VE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI GETİRİLERİ ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ: 2007-2017 DÖNEMİNDE ABD DOLARI VE ALTIN GETİRİLERİ ÖRNEĞİ ¹

Dr. Sezen GÜNGÖR* 

ÖZET

Çalışmada ekonomik güven endeksi ve finansal yatırım araçlarının reel getirileri arasındaki nedensellik ilişkisi ele alınmıştır. ABD doları ve altının 2007-2017 yılların arasındaki reel getirilerinin, aynı tarih aralığındaki ekonomik güven endeksi üzerindeki etkisi nedensellik analizi Granger Nedensellik Testi ile yapılmış ve veriler EViews paket programında analiz edilmiştir. Sonuçlara göre ABD dolarının reel getirisi ile ekonomik güven endeksi arasında tek yönlü nedensellik bulunmuştur. Buna göre doların reel getirisi ekonomik güven endeksinin nedeni niteliğindedir. Ayrıca bu iki değişken arasında negatif korelasyona da rastlanmıştır. Yapılan analizlere göre altının reel getirisi ile ekonomik güven endeksi arasında kurulan nedensellik bağının da tek yönlü olduğu gözlenmiştir. Buna göre altının reel getirisi ekonomik güven endeksinin nedeni niteliğindedir. Bu değişkenler arasında yapılan korelasyon analizi ise pozitif çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Güven Endeksi, Finansal Yatırım Araçları Getirileri, Granger Nedensellik Testi .

JEL Kodları: C1, C4, E44.

CAUSALITY RELATION BETWEEN ECONOMIC CONFIDENCE INDEX AND FINANCIAL INVESTMENT TOOLS RETURNS: EXAMPLE OF US DOLLAR AND GOLD RETURNS IN 2007-2017 PERIOD

ABSTRACT

In this study, the causality relation between the economic confidence index and the real returns of financial investment instruments is discussed. Causality analysis of the real returns of US dollars and gold between 2007-2017 on the economic confidence index of the same date range was made with the Granger Causality Test and the data were analyzed in the EViews package program. According to the results, one-way causality was found between the US dollar real return and the economic confidence

¹ Bu makale 27-28 Haziran 2018 tarihlerinde Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesinde gerçekleştirilen International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18) adlı konferansta sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

* Namık Kemal Üniversitesi, Çorlu Meslek Yüksekokulu, 59860, Tekirdağ/Türkiye e-mail: sezengungor@nku.edu.tr

index. Accordingly, the real effect of the dollar is the reason for the economic confidence index. There is also a negative correlation between these two variables. According to the analyzes, it is observed that the causality relationship between gold real return and economic confidence index is unidirectional. Accordingly, the real return of gold is the reason for the economic confidence index. The correlation analysis between these variables was positive.

Key Words: *Economic Assurance, Financial Investment Tools Yields, Granger Causality Test.*

JEL Codes: *C1, C4, E44.*

1. GİRİŞ

Ekonomik güven endeksi tüketici ve üreticilerin makroekonomide gelecekle ilgili beklentileri ve dolayısıyla yatırım kararları açısından önem arz etmektedir. Ayrıca sadece belli bir kesimin değil, çok farklı kesimlerin ekonomiye güvenlerini göstermesi bakımından ekonomik güven endeksinde 100'den büyük değerler ekonomiye güvenin yüksek olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Bu çalışmada ülkemizin en temel yatırım araçlarından birisi olan ve gerek takı gerekse güvenli yatırım aracı olarak bilinen altının ve halkın her kesimi için satın alınması kolay yatırım aracı olarak görülen ABD dolarının ekonomik güven endeksi ile ilişkilerinin ortaya konmaya çalışılmıştır. Ayrıca ekonomik güven endeksi ve bu iki finansal yatırım aracının reel getirileri arasındaki nedensellik ilişkisi de ele alınmıştır. Çalışmada öncelikle literatür taraması yapılmış, ardından analizlerde kullanılan veri seti ve Granger Nedensellik Testi ile ilgili bilgi ve çalışma modeli açıklanmıştır. Son olarak elde edilen bulgular özetlenmiştir. Altın ve ABD dolarının, sadece finansal piyasalarda yatırım yapan kesimin değil toplum her kesiminin öncelikli yatırım araçlarından olduğu düşünüldüğünde bu iki yatırım aracının ekonomik güven endeksi üzerinde etkisinin tespit edilmesi önem arz etmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

İktisat teorileri ve teorisyenlerinin cevap aradığı sorulardan birisi de ekonomik krizlerin nedenleridir. Bu cevap çeşitli ekonomik değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkileri kadar ekonomik birimlerin güven düzeyleri ile de ilişkilidir (Görmüş ve Güneş, 2009). Bu açıdan bakıldığında ekonomik birimlerin rasyonel ve rasyonel olmayan davranışlarının güven düzeylerini etkileyebileceği, bu durumun da ekonomik güven endeksi ile diğer ekonomik değişkenler üzerinde etkili olabileceği söylenebilir. Örneğin yatırımcıların ekonomik beklentilerinin olumsuz yönde seyretmesi güven düzeylerinin düşük olmasına neden olurken, aynı beklentiler onların yatırım araçlarına yaklaşımlarını da etkileyecektir. Nitekim Hollanders ve Viegenthart'a (2011) göre güven endeksini etkileyen en temel iki faktör şöyledir: işsizlik, ekonomik büyüme ve hisse senedi piyasasını da içeren reel ekonomi ve medya faktörüdür. Medya faktörünün bireylerin ekonomiye duydukları güven düzeyindeki belirleyiciliği konusunda çalışmalar yapan Blood ve Philips (1995) ile Wu vd. (2002), medyada çıkan ekonomi haberlerinin ekonomik güven düzeyi etkisine yönelik sonuçlarını ortaya koymuşlardır. Bu açıdan bakıldığında

ekonomik güven düzeyinin tayininde etkisinden söz edilen medya faktörünün, aslında kişilerin beklentilerini yönlendirebilme gücü nedeniyle iki temel faktörden biri olduğu söylenebilir. Özellikle tüketici güven endeksinin doğrudan tüketici bireylerle ilişkili olması ve tüketicilerin mevcut durumları hakkındaki görüş ve beklentilerini yansıtıyor olması, ekonomik güven endeksinin de tüketicinin duygu ve düşünceleri, psikolojik, sosyal ve politik faktörlerden etkilenmesine neden olmaktadır. Böylelikle ekonomik güven endeksi için salt ekonomik veriler (döviz kurları, enflasyon ve diğer makroekonomik faktörler gibi) ile değil, aynı zamanda bireylerin ekonomik beklentileri ve bu beklentileri etkileyen psikolojik, sosyal ve politik faktörlerle de etkileşim içinde olduğu söylenebilir.

Literatürde ekonomik güven endeksi ve alt endekslerinin ekonominin çeşitli göstergeleri ile birlikte ele alındığı çok sayıda çalışma mevcuttur. Hisse senedi getirileri ile tüketici güven endeksi arasında nedensellik arayan çalışmalarda ulusal ekonomilerde en önemli göstergelerden biri olan hisse senedi piyasasına ilişkin önemli sonuçlara ulaşılmış olması önem arz ederken, diğer ekonomik göstergeler ile birlikte tüketici davranışları da, araştırmacılar tarafından güven endeksleri ile birlikte sıklıkla incelenmiştir (Jansen ve Nahuis, 2003; Bremmer, 2008; Otto, 1999, Topuz, 2011; Kandır, 2006; Matsusaka ve Sbordone, 1995; Charoenrook, 2005; Spreng ve Page, 2001; Allenby vd. 1996; Gürgür ve Kılıç, 2015; Tunalı ve Özkan, 2016; Lemmon ve Portniaguina, 2006; Fisher ve Statman, 2003; Singal, 2011; Asgary ve Gu, 2005; Neal ve Whethey, 1998; Yardımcıoğlu ve Beşel, 2016).

Salhin vd. (2016), reel kesim güveninin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini Granger nedensellik testi ile incelemiş ve önemli bir etki tespit etmiştir. Ferrer vd. (2016) aynı test ve panel regresyon yöntemini birlikte kullanmış ve güven endekslerinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerinin evrensel olmadığını belirtmiştir. Ayuningtyas ve Koesrindartoto (2014) reel kesim güven endeksi ile hisse senedi getirileri arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki varken tüketici güven endeksi ile anlamlı ancak negatif bir ilişki tespit etmişlerdir. Hsu vd. (2011) ise tüketici güven endeksi ile hisse senedi getirileri arasında güçlü bir korelasyon olduğu şeklinde sonuç bildirmiştir. Shmelling'in (2009) yaptığı çalışma 18 gelişmiş ülkede yapılmış ve sonuçlar tüketici güven endeksi ile hisse senedi getirileri arasında yapılan diğer benzer çalışmalarla tutarlı bulunmuştur. Jansen-Nahuis (2003) ve Collins (2001) çalışmalarında hisse senedi getirilerinin ekonomik güven endeksinin nedeni olduğu şeklinde tek taraflı bir nedensellik tespit etmişlerdir.

Çalışmada ele alınan dolar ve altın getirilerinin nedenlerinin ekonomik güven endeksi çerçevesinde ele alınması, bu iki verinin başka faktörlerden etkilenmediği anlamını taşımamalıdır. Öyle ki bu iki değişkenin birbiriyle korelasyon gösterdiği yönünde görüşler de mevcuttur. (Poyraz ve Didin, 2008; Tokat, 2013; Levin, Montagnoli ve Wright, 2006; Toraman, Başarır ve Bayramoğlu, 2011; Dooley vd. 1992). Altın ve dolarda meydana gelen hareketlerin birbirlerini etkilemesi yönündeki algı kısaca şöyle açıklanabilir: altın ve dolar yatırımcıları yatırımlarını yaparken dolar endeksindeki düşüşü altın fiyatlarında yükselişin bir habercisi olarak görür veya tersi şekilde dolar endeksindeki yükselme altın fiyatlarında bir düşüş yaşanacağını habercisi olarak yorumlanabilir (Kırman, 2016). Bunların dışında

altın fiyatını ve getirisini etkileyen başka faktörler ve bu faktörlerin altının getirisi üzerindeki etkisinin tartışıldığı çalışmalar da mevcuttur. Örneğin Elmas ve Polat (2014) altının petrol, enflasyon, gümüş fiyatları pozitif, endeks, döviz kuru ve faiz oranları ile negatif ilişkisini ortaya koymuşlardır. Sarı (2014) ise döviz kurunun hisse senedi ve tahvil piyasalarından etkilendiği yönünde sonuç bildirmişlerdir. Bu ve benzeri çalışmalar altının ve dolar kurunun makroekonomik değişkenlerden de yoğun şekilde etkilendiği sonucunu verir. Nihayetinde ABD dolarının Türk yatırımcısının sadece makroekonomik değişkenlerden değil, uluslararası politika, medya, bireysel beklentiler gibi değişkenlerden de etkilendiği sonucuna varılacaktır. Türkiye’de 2018 Ağustos ayında yaşanan ABD doları fiyatındaki hareketlilik, makroekonomik değişkenlerden çok sosyal ve politik faktörler ve bunların etkisinde kalan bireysel beklentiler nedeniyle yaşanmıştır.

Benzer şekilde altın fiyatları ve dolayısıyla reel getirileri de ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenlerden etkilenebilmektedir. Petrol fiyatları ile altın arasındaki ilişkinin oranı tarihsel trendlere göre bakıldığında 15,4 olarak bildirilmektedir (Poyraz ve Didin, 2008). Altın fiyatları ve enflasyon arasındaki korelasyonu vurgulayan çalışmalar da mevcuttur (McDonald ve Solnik, 1977; Jastram, 1977; Jaffe, 1989). Söz edilen çalışmalar incelendiğinde altının reel getirisi ile ABD dolarının reel getirisini etkileyen çok sayıda faktör olduğu görülmektedir.

Türkiye’de altın ve ABD dolarını etkileyen makroekonomik faktörler dünya ülkelerinde döviz kurlarını ve altın getirilerini etkileyen faktörlerden farklı değildir. Ancak ülkemizde altın talebi ile ilgili diğer ülkelerden farklı bir durum söz konusudur. Şöyle ki ülkemizde altın hem takı amaçlı kullanılırken hem de yatırım aracı olarak tasarrufların değerlendirilmesinde sıklıkla kullanılmaktadır. Bir başka ifadeyle altın ülkemizde yatırım aracı olarak da farklı bir boyut kazanmış ve fiziki yatırım araçlarının dışında finansal yatırım aracı olarak da kullanılmaktadır (Özkan ve Kolay, 2016). Bu nedenle ülkemizde altın fiyatları ve dolayısıyla getirileri, dünya piyasalarında olduğu gibi makroekonomik değişkenlerden ve yanı sıra tüketici tercihleri ve altını talep edenlerin amaçlarından da etkilenmektedir. Ayrıca döviz kurlarının etkilendiği makroekonomik değişkenler, Türkiye’de de diğer ülkelerle benzerlik gösterir. Enflasyon, faiz dengesi, ekonomik büyüme, gayri safi yurtiçi hâsıla (GSYH), ithalat, ihracat, dış ticaret açığı ve cari açık gibi birçok makroekonomik göstergenin döviz kurlarından etkilenmesi ve döviz kurlarının bahsedilen makroekonomik göstergeleri etkilemesi söz konusudur (Kartal, Depren ve Depren, 2018).

Ekonomik güven endeksi, ekonomideki arz ve talep yönündeki aktörlerin, genel ekonomik duruma ilişkin davranış, değerlendirme, karar, beklenti ve eğilimlerini bir bütün olarak ve kapsamlı biçimde özetleyen ve öncü gösterge niteliğini taşıyan bir bileşik endekstir. Endeks;

- Tüketici güven endeksi (%20)
- Mevsim etkilerinden arındırılmış reel kesim-imalat sanayi (%40)
- Hizmet (%30)

- Perakende ticaret (%5)
- İnşaat sektörlerine (%5) ilişkin güven endekslerine ait normalleştirilmiş alt endekslerin ağırlıklandırılarak birleştirilmesinden oluşmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu, ekonomik güven endeksini 2007 Ocak ayından itibaren her ay sonunda yayımlanmaktadır. (tuik.gov.tr). Ekonomik güven endeksinin 100'den büyük olması genel ekonomik duruma ilişkin iyimserliği, 100'den küçük olması ise ekonomik duruma ilişkin kötümserliği ifade etmektedir (Koç, Kaya ve Şenel, 2017).

Ekonomik güven endeksinde kapsanan endeks ve alt endeksler aşağıdaki gibidir:

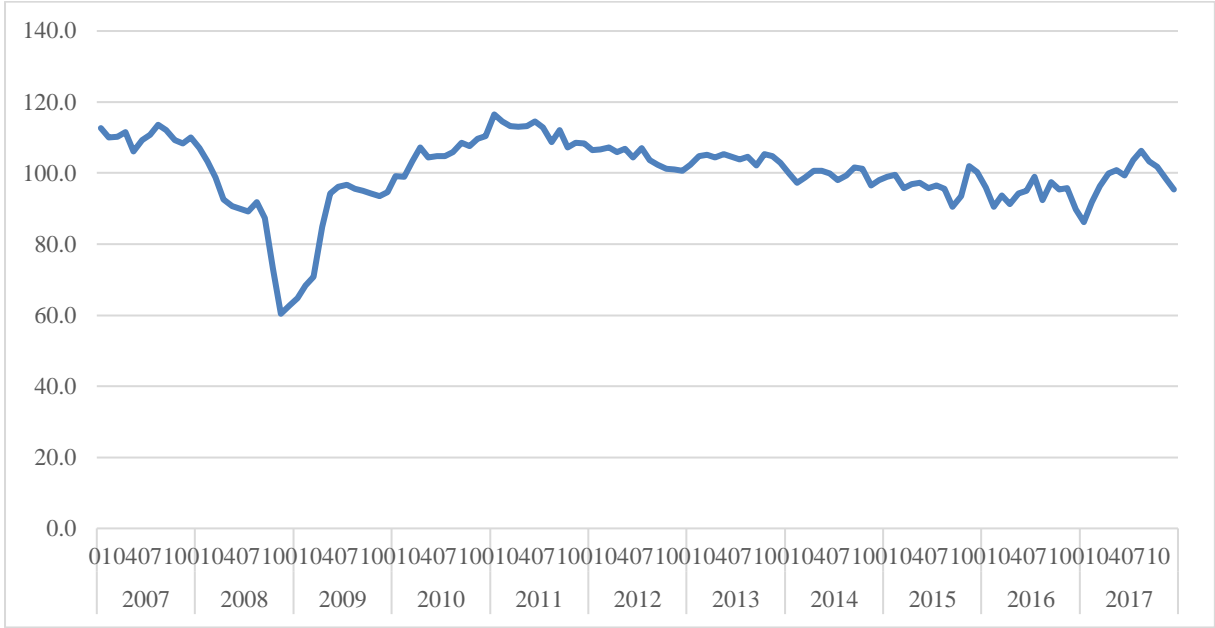
Tablo 1. Ekonomik Güven Endeksinde Kapsanan Endeks ve Alt Endeksler

Yayımlayan kurum	Güven endeksi	Güven alt endeksi
TÜİK	Tüketici güven endeksi	Hanenin maddi durum beklentisi
		Genel ekonomik durum beklentisi
		İşsiz sayısı beklentisi
		Tasarruf etme ihtimali
TCMB	Tüketici güven endeksi	Toplam sipariş miktarı
		Mamul mal stok miktarı
		Üretim hacmi
		Toplam istihdam
		Toplam sipariş miktarı
		Toplam sipariş miktarı
		Sabit sermaye yatırım harcaması
		Genel gidişat
TÜİK	Hizmet sektörü güven endeksi	İş durumu
		Hizmetlere olan talep
		Hizmetlere olan talep beklentisi
TÜİK	Perakende ticaret sektörü güven endeksi	İş hacmi-satışlar
		Mevcut mal stok seviyesi
		İş hacmi-satışlar beklentisi
TÜİK	İnşaat sektörü güven endeksi	Alınan kayıtlı siparişlerin mevcut düzeyi
		Toplam çalışan sayısı beklentisi

Kaynak: TÜİK- http://www.tuik.gov.tr/indir/metodolojikDokumanlar/ege_metod_tr_27_04_2017.pdf

Ekonomik güven endeksinin 2017-Aralık ayı verileri ile oluşturulan değişim grafiği Grafik 1'deki gibidir. Grafik 1 incelendiğinde ekonomik güven endeksinin 100 puanın çok altında seyrettiği dönemleri 2008 Mart ayı ile 2010 Şubat ayı arasında göstermektedir. 2014 Ocak tarihi itibarıyla ise 100 puan dolaylarında seyretilmektedir.

Grafik 1. Ekonomik Güven Endeksi 2007-2017 Değişimi



Kaynak : TÜİK-http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1102

Bu çalışmada ABD doları ve altının 2007-2017 yılların arasındaki reel getirilerinin, aynı tarih aralığındaki ekonomik güven endeksi üzerindeki etkisi nedensellik analizi Granger Nedensellik Testi ile incelenmektedir. Ekonomik güven endeksi üzerinde etkisi olan makroekonomik değişkenlerden altın ve ABD dolarının etkileri tartışılırken endeksin diğer ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenlerden etkilendiği unutulmamalıdır.

3. VERİ SETİ VE MODEL

Aylık verilerin kullanıldığı bu çalışmada örneklem dönemi 2007:01 ve 2017:12 tarihlerini kapsamaktadır. Modelde kullanılan tüketici güven endeksi ve BİST 100 endeksine ait veriler, TÜİK ve Borsa İstanbul A.Ş. ve T.C. Merkez Bankası Veri Dağıtım Sisteminden derlenmiştir.

Çalışmada nedensellik ilişkisini belirlemek üzere Granger (1969) nedensellik testi kullanılmıştır. Teste geçmeden önce veriler durağanlık testine tabi tutulmuşlardır. Durağanlık sınaması Genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey-Fuller; ADF) birim kök testi uygulanmıştır. ADF birim kök testi, birim kök testleri içinde en yaygın testtir.

Dickey-Fuller birim kök testi hata terimlerinin sabit varyansa sahip olduklarını varsayar. Genişletilmiş Dickey Fuller testi, modele gecikmeli değerler eklemiş ve Dickey Fuller testini otokorelasyon problemine karşı düzeltmiştir. Phillips-Perron (PP) birim kök testi ise hata teriminin zayıf derecede bağımlı olmasına ve heterojen olarak dağılmasına izin vermektedir (Enders, 2004). PP birim kök testi, ADF’de meydana gelen serisel korelasyon ve değişen varyans sorununu ortadan kaldırmak

için kullanılan yaygın birim kök testlerinden biridir (Uğurlu, 2009). ADF birim kök testi aşağıdaki regresyon denkleminde sabit ve / veya sabit ve trend eklenerek hesaplanmasından oluşmaktadır.

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Denklemin 1'de ε_t beyaz gürültü hata terimini, ΔY_{t-1} ise $\Delta Y_{t-1} = Y_{t-1} - Y_{t-2}$, $\Delta Y_{t-2} = Y_{t-2} - Y_{t-3}$ vb şekilde gösterilir.

PP birim kök testi test istatistikleri ADF test istatistiği için kullanılan kritik tablo değerleri ile karşılaştırılır, bu karşılaştırmaya göre H_0 hipotezi kabul veya ret edilir. ADF ve PP birim kök testlerinde H_0 hipotezi serinin durağan olmadığı yani seride birim kök olduğu şeklinde kurulur.

Ayrıca Granger nedensellik testinin gecikme uzunluğuna duyarlı bir test olması nedeniyle veriler için gecikme uzunluğu testleri uygulanmıştır. Ayrıca veriler öncelikle durağanlık açısından analiz edilmişlerdir. Durağanlık analizi, zaman serileri analizinin başlangıç noktasıdır. Bir değişkenin durağanlığı sabit bir ortalama, sabit bir varyans ve gecikme seviyesine bağlı kovaryansa sahip olduğu göstermektedir. Bir diğer ifadeyle durağan olmayan bir zaman serisinin dağılım özellikleri zaman içinde sabit kalmayacaktır (Ayhan, Ertuğrul ve Yıldırım, 2017). Tüm analizler Eviews 6 paket program aracılığıyla yapılmıştır.

4. BULGULAR

Çalışmada kullanılan veriler 2007 Ocak – 2017 Aralık döneminde ait altın ve dolar finansal araçlarının aylık reel getirileri ve ekonomik güven endeksi verileridir. Verilere ait tanımsal istatistikler ve korelasyonlar Tablo 2'de görüldüğü gibidir. Tabloya bakıldığında ekonomik güven endeksinin 2007-2017 tarihleri arasında 60,40 puana kadar düştüğü gözlenirken endeks en çok 116,50 puana kadar yükselmiştir. Altının reel getirileri en az 12,09 kayıp ile en çok 16,97 kazanç düzeyinde bulunurken, ABD doları getirileri en düşük 6,69 kayıp ve en yüksek 17,84 olarak bulunmuştur.

Tablo 2. Ekonomik Güven Endeksi ve Yatırım Araçları Getirilerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Minimum getiri	Maksimum getiri	Ortalama	Standart Sapma
Ekonomik Güven Endeksi	60,40	116,50	100,001	10,001
Altın Aylık Reel Getiri	-12,09	16,97	0,712	4,494
Dolar aylık Reel Getiri	-6,69	17,84	0,129	3,257

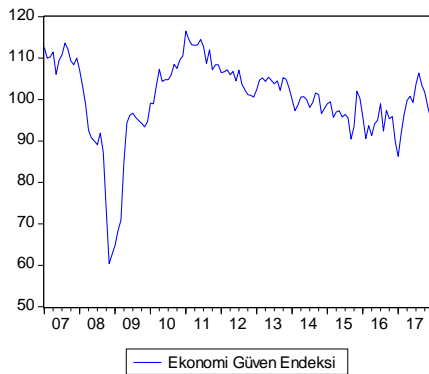
Tablo 3. Ekonomik Güven Endeksi ve Yatırım Araçları Getirileri Arasındaki Korelasyonlar

		Ekonomik Güven Endeksi	Altın Reel Getirisi	Dolar Reel Getirisi
Ekonomik Güven Endeksi	Pearson Correlation	1	-,163	-,244**
	Sig. (2-tailed)		,062	,005
Altın reel getirisi	Pearson Correlation		1	,553**
	Sig. (2-tailed)			,000
Dolar reel getirisi	Pearson Correlation			1
	Sig. (2-tailed)			

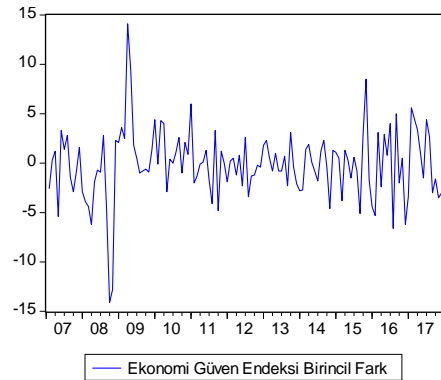
Korelasyon matrisine göre ekonomik güven endeksi ve dolar reel getirisi arasındaki negatif korelasyon ile altın reel getirisi ve dolar reel getirisi arasındaki pozitif korelasyon istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (-.244, $p < .05$; .553, $p < .05$).

Birim kök test analizinde ekonomik güven endeksi, altın reel getirisi ve dolar reel getirisi ayrı ayrı analiz edilmiştir. Ekonomik güven endeksi durağanlık testinde ham verilerle yapılan analizler Grafik 2’de görüldüğü üzere istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Bu nedenle birincil fark veriler alınarak analiz tekrarlanmıştır. Bu sayede oluşturulan ekonomik güven endeksi durağanlık grafiği Grafik 3’deki şekilde bulunmuştur.

Grafik 3. Ekonomik Güven Endeksi Durağanlık Grafiği

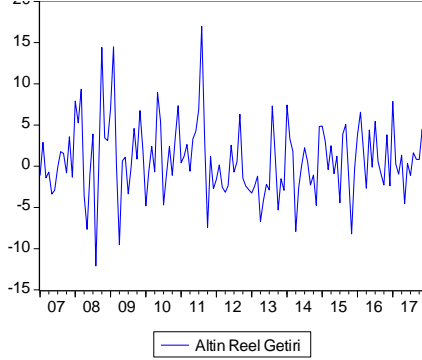


Grafik 2. Ekonomik Güven Endeksi Birincil Fark Durağanlık Grafiği

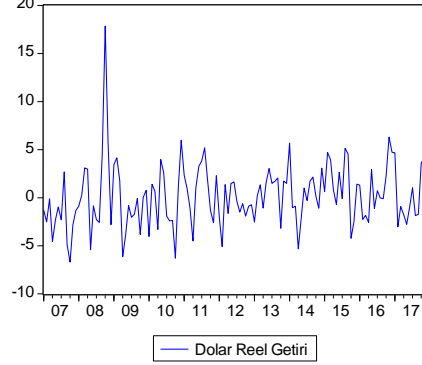


Altın reel getiri ve dolar reel getiri verilerine durağanlık testi yapıldığında ham verilerle Grafik 4 ve Grafik 5'teki durağanlıklar tespit edilmiştir.

Grafik 4. Altın Reel Getirisi Durağanlık Grafiği



Grafik 5. ABD Doları Reel Getirisi Durağanlık Grafiği



Her üç veri setine ait ADF ve PP durağanlık test sonuçları Tablo 3'te görüldüğü gibidir. Sonuçlara göre, her üç veri setinin de düzey değerlerine ait ADF istatistiklerinin mutlak değerleri %1 anlamlılık düzeyindeki Mac Kinnon kritik değerlerinin mutlak değerlerinden büyüktür. Dolayısıyla veri setleri durağandır.

Tablo 4. Birim Kök Test Sonuçları

Yöntem	Seri		t-istatistiği	prob.*	
Augmented Dickey-Fuller (ADF)	Ekonomik Güven Endeksi	Sabit	-2.7534 (1)	0.068	
		Sabit ve Trendli	-2.7397 (1)	0.223	
	Ekonomik Güven Endeksi (Birincil Fark Verileri)	Sabit	-8.7358 (0)	0.000	
		Sabit ve Trendli	-8.6998 (0)	0.000	
	Altın Reel Getiri	Sabit	-8.7232 (1)	0.000	
		Sabit ve Trendli	-8.7451 (1)	0.000	
	Dolar Reel Getiri	Sabit	-8.0201 (1)	0.000	
		Sabit ve Trendli	-8.1177 (1)	0.000	
	Philips-Perron (PP)	Ekonomik Güven Endeksi	Sabit	-2.5708 (3)	0.102
			Sabit ve Trendli	-2.5489 (3)	0.305
Ekonomik Güven Endeksi (Birincil Fark Verileri)		Sabit	-8.7465 (1)	0.000	
		Sabit ve Trendli	-8.7109 (1)	0.000	
Altın Reel Getiri		Sabit	-9.3711 (5)	0.000	
		Sabit ve Trendli	-9.3756 (5)	0.000	
Dolar Reel Getiri		Sabit	-7.9923 (6)	0.000	
		Sabit ve Trendli	-8.0233 (7)	0.000	

Birim kök testlerinde ekonomik güven endeksi birincil fark verilerinde trendli ve sabit katsayılı model için Mac Kinnon Kritik Değerleri %1, %5 ve %10 güven düzeylerinde sırasıyla -4.030157, -3.445756 ve -3.147221 bulunmuştur. Aynı veri setinde sabit katsayılı model için bu değerler sırasıyla -3.481217, -2.883753 ve -2.578694 olarak bulunmuştur. Analizde maksimum gecikme uzunluğu 12 olarak alınmıştır. ADF yöntemindeki gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriteri, PP yöntemindeki gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Newey-West Bandwith kullanılmıştır. Parantez içindeki değerler gecikme uzunluklarını göstermektedir. Veri setlerine ait gecikme uzunluklarının belirlenmesi için kurulan Var modeli ve diğer analiz sonuçları Tablo 5, Tablo 6 ve Tablo 7'deki gibidir.

Tablo 5. Ekonomi Güven Endeksi Birincil Fark ve Altın Reel Getirisi Gecikme Uzunlukları

Gecikme Uzunluğu	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-667.0930	NA	262.3047	11.24526	11.29197*	11.26423
1	-660.4976	12.85821	251.1141	11.20164	11.34176	11.25854
2	-653.1853	14.01007*	237.5354	11.14597	11.37951	11.24080*
3	-648.7400	8.367645	235.8051*	11.13849*	11.46544	11.27125
4	-646.7117	3.749855	243.8247	11.17162	11.59200	11.34232
5	-646.0786	1.149106	258.1437	11.22821	11.74200	11.43684
6	-643.2796	4.986468	263.5896	11.24840	11.85560	11.49496
7	-641.5435	3.034582	274.0709	11.28644	11.98706	11.57094
8	-637.2635	7.337051	273.1228	11.28174	12.07578	11.60417
9	-635.7385	2.563011	285.1725	11.32334	12.21079	11.68370
10	-630.8736	8.012776	281.6074	11.30880	12.28967	11.70710
11	-628.6500	3.587789	290.8329	11.33865	12.41294	11.77489
12	-626.6927	3.092099	301.8510	11.37299	12.54069	11.84715

Tablo 5 incelendiğinde ekonomik güven endeksi ve altının reel getirileri arasında yapılan analizde ortak gecikme uzunluğu SC için 0, LR ve HQ için 2 ve FPE ve AIC için 3 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 6. Ekonomik Güven Endeksi Birincil Fark ve Dolar Reel Getirisi Gecikme Uzunlukları

Gecikme Uzunluğu	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-614.9017	NA	109.1085	10.36810	10.41480	10.38706
1	-605.0750	19.15797	98.93224	10.27017	10.41029*	10.32707*

2	-599.3050	11.05503	96.04009	10.24042	10.47396	10.33525
3	-596.3749	5.515475	97.79958	10.25840	10.58536	10.39117
4	-591.8898	8.291822	97.03520	10.25025	10.67062	10.42095
5	-588.9320	5.368907	98.79711	10.26776	10.78155	10.47640
6	-579.9772	15.95298*	90.96617*	10.18449*	10.79169	10.43106
7	-579.4422	0.935088	96.51212	10.24273	10.94335	10.52723
8	-578.6042	1.436594	101.9060	10.29587	11.08990	10.61830
9	-575.8462	4.635333	104.2196	10.31674	11.20419	10.67711
10	-571.8160	6.638011	104.3706	10.31623	11.29710	10.71453
11	-570.9586	1.383277	110.2937	10.36905	11.44334	10.80529
12	-568.6382	3.665920	113.7755	10.39728	11.56498	10.87145

Tablo 6 incelendiğinde ekonomik gücen endeksi ve ABD doları reel getirisi arasında gecikme yapılan analizde ortak gecikme uzunluğu SC ve HQ için 1, LR, FPE ve AIC için 6 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 7. ABD Doları ve Altının Reel Getirilerinin Gecikme Uzunlukları

Gecikme Uzunluğu	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-641.2361	NA	155.2208	10.72060	10.76706*	10.73947
1	-632.5248	16.98710	143.5016	10.64208	10.78145	10.69868*
2	-627.1200	10.35907*	140.1916*	10.61867*	10.85096	10.71300
3	-626.1026	1.916106	147.3614	10.66838	10.99358	10.80045
4	-623.9854	3.916822	152.1045	10.69976	11.11788	10.86956
5	-620.2973	6.700206	152.9685	10.70495	11.21599	10.91249
6	-618.7176	2.816977	159.3730	10.74529	11.34925	10.99056
7	-615.9595	4.826765	162.8560	10.76599	11.46286	11.04899
8	-614.9967	1.652751	171.5192	10.81661	11.60640	11.13735
9	-612.4702	4.253039	176.0536	10.84117	11.72388	11.19964
10	-610.5606	3.150780	182.6435	10.87601	11.85163	11.27221
11	-606.4506	6.644538	182.7324	10.87418	11.94271	11.30811

12	-603.2393	5.084498	185.6658	10.88732	12.04878	11.35899
----	-----------	----------	----------	----------	----------	----------

Tablo 7 incelendiğinde ABD doları ve altının reel getirileri için yapılan analizde ortak gecikme uzunluğu SC için 0, HQ için 1 ve LR, FPE ve AIC için 2 olarak tespit edilmiştir.

Yapılan analizlere göre çalışmada AIC kriterinin dikkate alınmasından dolayı Model 1 ve 2’de gecikme uzunluğu 3, Model 3 ve 4 için gecikme uzunluğu 6 ve Model 5 ve 6 için gecikme uzunluğu 2 olarak dikkate alınacaktır.

Durağanlık analizi ve gecikme uzunluğunun tespitinden sonra değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü belirlemek amacıyla kullanılan Granger Nedensellik Testine geçilmiştir. Granger testinde aşağıdaki modeller kullanılmıştır.

$$\text{Model 1: } EGE_1 = \sum_{j=1}^3 b_j EGE_{t-1} + \sum_{j=1}^3 c_j AG_{t-1} + \varepsilon_1 \quad (2)$$

$$\text{Model 2: } AG_1 = \sum_{j=1}^3 b_j AG_{t-1} + \sum_{j=1}^3 c_j EGE_{t-1} + \varepsilon_1 \quad (3)$$

$$\text{Model 3: } EGE_1 = \sum_{j=1}^6 b_j EGE_{t-1} + \sum_{j=1}^6 c_j DG_{t-1} + \varepsilon_1 \quad (4)$$

$$\text{Model 4: } DG_1 = \sum_{j=1}^6 b_j DG_{t-1} + \sum_{j=1}^6 c_j EGE_{t-1} + \varepsilon_1 \quad (5)$$

$$\text{Model 5: } AG_1 = \sum_{j=1}^2 b_j AG_{t-1} + \sum_{j=1}^2 c_j DG_{t-1} + \varepsilon_1 \quad (6)$$

$$\text{Model 6: } DG_1 = \sum_{j=1}^2 b_j DG_{t-1} + \sum_{j=1}^2 c_j AG_{t-1} + \varepsilon_1 \quad (7)$$

Yukarıdaki modellere göre kurulan sıfır hipotezleri şöyledir.

H_1 =Ekonomik güven endeksi altının reel getirisinin nedeni değildir.

H_2 =Altının reel getirisi ekonomik güven endeksinin nedeni değildir.

H_3 =Ekonomik güven endeksi ABD dolarının reel getirisinin nedeni değildir.

H_4 =ABD dolarının reel getirisi ekonomik güven endeksinin nedeni değildir.

H_5 =Altının reel getirisi ABD dolarının reel getirisinin nedeni değildir.

H_6 =ABD dolarının reel getirisi altının reel getirisinin nedeni değildir.

Tablo 8. Granger Nedensellik Testi (Wald Test) sonuçları

Bağımlı Değişken: Ekonomik Güven Endeksi Birincil Fark Verileri				Sonuç
	Chi-Sq	df	Prob.	Altının reel getirileri ekonomik güven endeksinin Granger nedenidir.
Altın Reel Getiri Verileri	8.804919	3	0.0320	
Bağımlı Değişken: Altın Reel Getiri Verileri				
	Chi-Sq	df	Prob.	

Ekonomik Güven Endeksi Birincil Fark Verileri	8.799602	3	0.321	Ekonomik güven endeksi altının reel getirisinin Granger nedeni değildir.
Bağımlı Değişken: Ekonomik Güven Endeksi Birincil Fark Verileri				
	Chi-Sq	df	Prob.	Doların reel getirisi, ekonomik güven endeksinin Granger nedenidir.
Dolar Reel Getiri Verileri	31.61169	6	0.000	
Bağımlı Değişken: Dolar Reel Getiri Verileri				
	Chi-Sq	df	Prob.	Ekonomik güven endeksi, doların reel getirisinin Granger nedeni değildir.
Ekonomik Güven Endeksi Birincil Fark Verileri	6.275249	6	0.3931	
Bağımlı Değişken: Dolar Reel Getiri Verileri				
	Chi-Sq	df	Prob.	Altının reel getirisi doların reel getirisinin Granger nedenidir.
Altın Reel Getiri Verileri	7.046389	2	0.0295	
Bağımlı Değişken: Altın Reel Getiri Verileri				
	Chi-Sq	df	Prob.	Doların reel getirisi, altının reel getirisinin Granger nedeni değildir.
Dolar Reel Getiri Verileri	0.733816	2	0.6929	

Yapılan Granger Nedensellik Testi sonuçlarına göre, kurulan “ $H_1=Ekonomik\ güven\ endeksi\ altının\ reel\ getirisinin\ nedeni\ değildir$ ” hipotezi kabul edilirken, “ $H_2=Altının\ reel\ getirisi\ ekonomik\ güven\ endeksinin\ nedeni\ değildir$ ” hipotezi reddedilmektedir. Bir başka ifadeyle altının reel getirilerinden ekonomik güven endeksine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Ayrıca “ $H_3=Ekonomik\ güven\ endeksi\ ABD\ dolarının\ reel\ getirisinin\ nedeni\ değildir$ ” hipotezi reddedilememiştir. Buna karşın “ $H_4=ABD\ dolarının\ reel\ getirisi\ ekonomik\ güven\ endeksinin\ nedeni\ değildir$ ” hipotezi reddedilmiş ve sonuçta dolar getirilerinden ekonomik güven endeksine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Son olarak “ $H_5=Altının\ reel\ getirisi\ ABD\ dolarının\ reel\ getirisinin\ nedeni\ değildir$ ” hipotezi reddedilirken, “ $H_6=ABD\ dolarının\ reel\ getirisi\ altının\ reel\ getirisinin\ nedeni\ değildir$ ” hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre altının reel getirisinden doların reel getirisine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu ortaya konmuştur.

5. SONUÇ

Altın, hem bir emtiadır, hem de paranın niteliklerine sahip değerli ve oldukça likit bir varlıktır. Tarih boyunca para olarak kullanılmış ve ayrıca yatırım amacı, servetin depolanması ve yüksek kalitede teminat kaynağı olarak görülen en popüler metal olmuştur. Altının fiyat değişimlerine cevap verme kapasitesi ve likiditesinin yüksek olması diğer mallardan önemli bir fark olarak değerlendirilmektedir. Altın fiyatını etkileyen temel nedenler öncelikle rezervlerdir, ancak bundan başka döviz kuru, petrol ve diğer emtia fiyatları, ekonomik istikrarsızlıklar ve finansal krizler, doğal afetler gibi diğer makroekonomik olaylar ile ilgilidir. ABD doları ise dünya dış ticaretinin doğal para birimi olarak görülmesinden dolayı özellikle gelişmekte olan ülkelerde önemli bir yatırım aracı olarak

değerlendirilmektedir. Özellikle altın genellikle ABD doları cinsinden fiyatlandığı için ABD doları ve altın getirileri arasındaki korelasyon önemlidir. Bu çalışmanın önemli sonuçlarından birisi de altın reel getirisi ile dolar reel getirisi arasındaki yüksek ve pozitif korelasyondur.

Çalışmanın, literatürdeki diğer çalışmalardan temel farkı altın ve ABD doları reel getirilerinin ele alınmasıdır. Hisse senedi getirileri ve güven endeksleri arasındaki nedenselliğin incelendiği çalışmalara sıkça rastlanırken bu çalışmada ele alınan altın ve ABD doları ile ekonomi güven endeksinin bir arada ele alındığı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Sonuçlara bakıldığında altın reel getirisi ile ekonomik güven endeksi arasında tek yönlü bir nedensellik göze çarpmaktadır. Buna göre altının reel getirisinin ekonomik güven endeksinin nedenlerinden olduğu söylenebilir. Bu ilişki ekonomik kriz dönemlerinde diğer varlık fiyatları ile ilişkili olmayan veya negatif ilişkili olan varlık olarak tanımlanabilecek (Baur ve McDermott, 2009) güvenli liman varlıklardan altının reel getirisinin ekonomik güven üzerindeki etkisini göstermektedir. Alım satımının diğer finansal varlıklara nispetle daha kolay olması, fiziki bir yapısı olması, gerek duyulan durumlarda yatırım aracı amacının dışında kullanılabilir olması ve geleneksel bir yatırım aracı olarak satın alma ve satma işlemlerinin basit ve herkes tarafından kolaylıkla anlaşılabilir olması, altını cazip hale getirmektedir. Ayrıca davranışsalcı yaklaşım açısından bakıldığında altının reel getirisinde yaşanan pozitif trendler, özellikle bireysel yatırımcıların ekonomiye duydukları güven konusunda da iyimser olabilmelerini sağlamaktadır. Literatürde altın ve diğer yatırım araçlarının ilişkilerini ölçen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Sharma ve Mahendru (2010) 2008-2009 dönemi için Hindistan'da hisse senedi fiyatları ile döviz kurları, döviz rezervleri, enflasyon ve altın fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve enflasyon ile döviz rezervlerinin hisse senedi fiyatları üzerinde herhangi bir etkisine rastlanamazken, döviz kurları ve altın fiyatlarının ise hisse senedi fiyatları üzerinde bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Benzer bir çalışma Albeni ve Demir tarafından (2005) Türkiye'de yapılmış ve altının hisse senedi fiyatlarının etkilediği ortaya konmuştur. En temel ekonomik güven göstergelerinden biri olan hisse senedi piyasasına etkisi literatür tarafından da desteklenen altının, ekonomik güven endeksinin nedenlerinden biri olduğunu ortaya koyan bu çalışma, bu iki değişken arasında doğrudan bir nedensellik ilişkisi kurması bakımından önem arz etmektedir. Diğer taraftan ekonomik güven endeksinin altının reel getirisi üzerinde bir nedenselliğe rastlanmamıştır. Aynı şekilde ABD dolarının reel getirisi ile ekonomik güven endeksi arasında da tek yönlü bir nedensellik saptanmıştır. ABD dolarının reel getirisinin ekonomik güven endeksi üzerinde bir nedenselliği tespit edilmiştir. Literatürde güven endeksleri ile döviz kuru ve döviz getirileri arasında ilişki arayan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. İbicioğlu vd. (2013) tarafından yapılan çalışmada tüketici güven endeksi ile döviz kuru arasında hem uzun hem de kısa dönemde bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Özellikle yerel para birimlerinin ABD doları karşısında yaşadığı değer düşüklükleri, ülkemizin de yaşadığı sıkıntılardan birisidir. Yıllar içinde yaşanan devalüasyonlar da düşünüldüğünde toplum hafızasında yer eden TL'den dolara kaçış eğilimi, kolaylıkla yok edilemeyecek bir eğilimdir. Çalışmanın bir başka

önemli bulgusu ise altının reel getirisinin doların reel getirisinin nedeni olduğu yönündeki bulgudur. Bu iki değişken arasında tespit edilen korelasyon ilişkisi de ayrıca önemli bir bulgudur.

Çalışmada ele alınan bağımsız değişkenler, ekonomik güven endeksi ile nedensellik ilişkisinde olan tek değişkenler değildir. Literatür, bunlardan başka pek çok değişkenin ele alındığı daha geniş kapsamlı çalışmalara ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca farklı nedensellik testleri ile bulguların desteklenmesi de doğru olacaktır. Bu çalışmanın bundan sonraki çalışmalara bu yönde destek olması umulmaktadır.

REFERENCES

- Albeni, M. ve Demir, Y. (2005) “Makro Ekonomik Göstergelerin Mali Sektör Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisi (İMKB Uygulamalı)” Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14: 1-18.
- Allenby, G.M., Jen, L.ve Leone, R.P. (1996) “Economic Trends and Being Trendy: The Influence of Consumer Confidence on Retail Fashion Sales” Journal of Business & Economic Statistics, 14 (1): 103-111.
- Asgary, N. ve Gu, A.Y. (2005) "The Stock Market and Consumer Confidence: An International Comparison", Journal of Accounting and Finance Research, 13(3): 205-213.
- Ayhan, F., Ertuğrul H. M. ve Yıldırım, S. (2017) “An Investigation of Stationarity Properties of the Turkish Tourism Income Variable” International Econometric Review, 9(2): 37-49.
- Ayuningtyas, R., ve Koesrindartoto, D. P. (2014) “The Relationship between Business Confidence, Consumer Confidence, and Indexes Return: Empirical Evidence in Indonesia Stock Exchange”, International Conference on Trends in Economics, Humanities and Management, Pattaya, Thailand.
- Baur, D.G. ve McDermott, T.K. (2009) “Is Gold a Safe Haven? International Evidence” Discussion Paper, 1-35.
- Blood, D., Philips, P. (1995) “Recession Headline News: Consumer Sentiment, the State of the Economy and Presidential Popularity: A Time Series Analysis 1989-1993”, International Journal of Public Opinion Research, 7(1): 1-22.
- Bremmer, D. (2008) “Consumer Confidence and Stock Prices”, 72nd Annual Meeting of the Midwest Economics Association Hyatt Regency, Chicago, Illinois.
- Charoenrook, A. (2005) “Does Sentiment Matter?” Working paper-3301937, Vanderbilt University, <http://apps.olin.wustl.edu/workingpapers/pdf/2008-12-003.pdf>, (03.03.2009).
- Collins, D. (2001) “The Relationship between Business Confidence Surveys and Stock Market Performance”, Investment Analysts Journal, 54: 9-17.

- Dooley, M.P., Isard, P. ve Taylor M.P. (1992) “Exchange Rates, Country Preferences and Gold” IMF Working Paper.
- Elmas, B. ve Polat, M. (2014) “Altın Fiyatlarını Etkileyen Talep Yönlü Faktörlerin Tespiti: 1988-2013 Dönemi”, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 15(1): 171-187.
- Enders, W. (2004) “Applied Econometrics Time Series, Newyork” John Wiley and Sons, 229.
- Ferrer, E., Salaber, J., ve Zalewska, A. (2014) “Consumer Confidence Indices and Stock Markets Meltdowns”, The European Journal of Finance, 22(3): 195-220.
- Fisher, L.K. ve Statman, M. (2003) “Consumer Confidence and Stock Returns”, The Journal of Portfolio Management, 30(1): 115-127.
- Görmüş, Ş. ve Güneş, S. (2009) “The Effect of Consumer Confidence Index on Stock Prices and Exchange Rate: The Case of Turkey”, EconAnadolu 2009: Anadolu International Conference in Economics, Eskisehir, Turkey.
- Granger, C.W.J. (1969) “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods”, Econometrica, 37: 424-438.
- Gürgür, Tuğrul ve Kılınc Z. (2015) “What Drives the Consumer Confidence in Turkey?” Research Notes in Economics, 17: 1-13.
- Hollanders, D. ve Vliegthart, R. (2011) “The Influence of Negative Newspaper Coverage on Consumer Confidence: The Dutch Case”, Journal of Economic Psychology, 32(3): 367-373.
- Hsu, C-C., Lin, H-Y., ve Wu, J-Y. (2011) “Consumer Confidence and Stock Markets: The Panel Causality Evidence” International Journal of Economics and Finance, 3(6): 91-98.
- İbicioğlu, M., Kapusuzoğlu, A ve Karan, M. B. (2013) “Türkiye’deki Tüketici Güven Endeksi ile Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi” İşletme Araştırmaları Dergisi, 5(1): 5-16.
- Jaffe, J.J. (1989) “Gold and Gold Stocks as Investments for Institutional Portfolios” Financial Analysts Journal, 45(2): 53-59.
- Jansen, W.J. ve Nahuis, N.J. (2003) “The Stock Market and Consumer Confidence: European Evidence”, Economics Letters, 79: 89-98.
- Jastram, R.W. (1977) “The Golden Constant: The English and American Experience” Edward Elgar Publishing, Newyork, USA.
- Kandır, Serkan Yılmaz (2006) “Tüketici Güveni ve Hisse Senedi Getirileri İlişkisi: İMKB Mali Sektör Şirketleri Üzerinde Bir Uygulama”, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15(2): 217-230.

- Kartal, M., Depren, S.K. ve Depren Ö. (2018) “Türkiye’de Döviz Kurlarını Etkileyen Makroekonomik Göstergelerin Belirlenmesi: Mars Yöntemi İle Bir İnceleme”, *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(1): 209-229.
- Kırman, O. (2016) “Dolar Endeksi ve Altın Fiyatı Dalgalanmaları Arasındaki İlişkinin Piyasa Kanısının Sınanması”, *Marmara Üniversitesi İktisadi Bilimler Zirvesi, Congreconomics*, İstanbul.
- Koç, E. Kaya, K. ve Şenel, M.C. (2017) “Türkiye’de Sanayi Sektörü ve Temel Sanayi Göstergeleri – Ekonomik Güven Endeksi”, *Mühendis ve Makine Dergisi*. 58(688): 15-37.
- Lemmon, M. ve Portniaguina, E. (2006) “Consumer Confidence and Asset Prices: Some Empirical Evidence”, *The Review of Financial Studies*, 19 (4): 1499-1529.
- Levin, E. J. ve Wright, R. E. (2006) “Short-Run and Long-Run Determinants of the Price of Gold”, *Strathprints Institutional Repository, World Gold Council, Research Study No:32*, Glasgow, Scotland.
- Matusaka, J.G. ve Sbordone, A.M. (1995) “Consumer Confidence and Economic Fluctuations” *Economic Inquiry*, 33 (2): 296-318.
- McDonald, J.G. ve Solnik, H.B. (1977) “Valuation and Strategy for Gold Stocks” *Journal of Portfolio Management*, 3: 27-33.
- Neal, R. ve Wheatley, S. M. (1998) “Do Measures of Investor Sentiment Predict Returns?”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 33: 523-547.
- Otto, M.W. (1999) “Consumer Sentiment and The Stock Market”, *Federal Reserve Board Finance and Economics, Discussion Paper, November, Discussion Series No: 60*, <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1999/199960/199960abs.html>, (21.10.2008).
- Özkan, T. ve Kolay, Ç. (2016) “Türkiye’de Altın Fiyatlarına Etki Eden Temel Faktörlerin Analizi” *International Conference On Eurasian Economies, Kaposvár – Hungary*.
- Poyraz, E. ve Didin, S. (2008) “Altın Fiyatlarındaki Değişimin Döviz Kuru, Döviz Rezervi ve Petrol Fiyatlarından Etkilenme Derecelerinin Çoklu Faktör Modeli ile Değerlendirilmesi” *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2): 93-104.
- Salhin, A., Sherif, M., ve Jones, E. (2016) “Managerial Sentiment, Consumer Confidence and Sector Returns” *International Review of Financial Analysis*, 47: 24-38.
- Sarı, E. (2014) “Makroekonomik Veri Açıklamalarının Altın Fiyatına Etkisi”, *TCMB Piyasalara Genel Müdürlüğü Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Ankara.
- Schmeling, M. (2009) “Investor Sentiment and Stock Returns: Some International Evidence”, *Journal of Empirical Finance*, 16: 394–408.

- Sharma, G. D. ve Mahendru, M. (2010) “Impact of Macro-Economic Variables on Stock Prices in India”, *Global Journal of Management and Business Research*, 10 (7): 1-18
- Singal, M. (2011) “Effect of Consumer Sentiment on Hospitality Expenditures and Stock Returns”, *International Journal of Hospitality Management*, 31(2): 511-521.
- Spreng, R.A. ve Page, T.J. (2001) “The Impact of Confidence in Expectations on Consumer Satisfaction”, *Psychology & Marketing*, 18(11): 1187–1204.
- Tokat, H. A. (2013) “Altın, Döviz ve Hisse Senedi Piyasalarında Oynaklık Etkileşimi Mekanizmasının Analizi” *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 48: 151-162.
- Topuz, Y. V. (2011) “Tüketici Güveni ve Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(1): 53-65.
- Toraman, C. Başarır, Ç. ve Bayramoğlu, M. F. (2011) “Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin Tespiti Üzerine: MGARCH Modeli İle Bir İnceleme” *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 3(1): 1-20.
- Tunalı, H. ve Özkan, İ. E. (2016) “Türkiye’de Tüketici Güven Endeksi ve Tüketici Fiyat Endeksi Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi”, *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 3(2): 53-66.
- Uğurlu, E. (2009) “Durağanlık, Birim Kök Sınamaları” *İstanbul Aydın Üniversitesi Ekonomi ve Finans Bölümü Yayınlanmış Ders Notları*.
- Wu, D., Stevenson, R., Chen, H. C. ve Güner, N., (2002) “The Conditioned Impact of Recession News: A Time-Series Analysis of Economic Communication in the United States, 1986-1997”, *International Journal of Public Opinion Research*, 14(1): 19-36.
- Yardımcıoğlu, F. ve Beşel, F. (2016) “Tüketici Güven Endeksi ile Makro Değişkenler Arasındaki İlişki”, *International Congress on Political, Economic and Social Studies*, İstanbul.
- TÜİK (2018). Türkiye İstatistik Kurumu Veri Tabanı. www.tuik.gov.tr.

DAVRANIŞ BİLİMLERİ AÇISINDAN HALKIN TURİZMİN GELİŞİMİNİ DESTEKLEMeye YÖNELİK ALGISINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER: AKÇAKOCA ÖRNEĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Halime GÖKTAŞ KULUALP* 

Doğan KARADAĞ* 

ÖZET

Yerel halkın turizmin gelişimini destekleme yönündeki tutum ve algıları, belirli bir alandaki turizm gelişiminin incelenmesinde dikkat edilen hususlar arasında yer almaktadır. Bu nedenle, bu çalışmada yerel halkın turizmin gelişimini destekleme algısını etkileyen faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, Düzce ilinin Akçakoca ilçesinde yaşayan yerel halktan 401 kişiye anket tekniği uygulanmış ve veriler yapısal eşitlik modellemesine tabi tutulmuştur. Analiz sonuçlarına göre; turizmin ekonomik, kültürel ve çevresel etkisinin yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisinin olduğu ancak sosyal etkinin yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Algi, Tutum, Davranış, Turizm, Turizmin Gelişimi.*

Jel Kodları: M10, L20, Z30, Z32.

FACTORS AFFECTING PUBLIC PERCEPTION ORIENTED TO SUPPORT TOURISM DEVELOPMENT IN TERMS OF BEHAVIORAL SCIENCES: AKCAKOCA SAMPLE

ABSTRACT

The attitudes and perceptions of the local people to support the development of tourism are among the issues considered in the study of tourism development in a particular area. Therefore, the aim of this study was to determine the factors affecting the perception of the local people to support the development of tourism. For this purpose, 401 people from the local population living in Akcakoca district of Duzce province were applied a survey technique and the data was subjected to structural equation modeling. According to the results of the analysis; it was determined that the economic, cultural and environmental impact of tourism had a significant and positive effect on the perception of local people to support

* Karabük Üniversitesi, Safranbolu Turizm Fakültesi, İşletme-Yönetim ve Organizasyon A.B.D. Karabük/Türkiye e-mail: halimegoktas@karabuk.edu.tr

* Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karabük/Türkiye, e-mail: dkaradag2181@gmail.com

tourism development. However, it was found that social impact did not have a significant effect on the perception of local people to support tourism development.

Keywords: *Perception, Attitude, Behavior, Tourism, Tourism Development.*

JEL Codes: *M10, L20, Z30, Z32.*

1. GİRİŞ

Dünya genelinde bankacılık sektöründen sonra en hızlı büyüyen sektör turizmdir. Hızla büyüyen bu sektör, ülkeler için önemli bir ekonomik gelir kaynağı haline gelmiştir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından turizm sektörü, yaşanan hızlı değişimden dolayı bir zorunluluk haline gelmiştir (Çeken, 2014:1). Turizm gelirleri, literatürde uygulama alanında da turizm sektörünün önemli bir temsilcisi olarak kullanılmaktadır (Ertuğrul, Yıldırım ve Ayhan, 2017:39). TÜİK (2018) verilerine göre, Türkiye’de turizm sektörü gelirleri 2017 yılında 26 milyar 283 milyon dolar olmuştur. Dünya Turizm Örgütü (2017) verileri ise, dünya turizminin, dünyadaki GSYİH’ nin %10’unu oluşturduğunu, on istihdamdan birini sağladığını, dünya ihracatında 1,5 trilyon ABD dolarına denk geldiğini, aynı zamanda dünya ihracatının %7’ sine tekabül ettiğini göstermektedir (Ertuğrul, Yıldırım ve Ayhan, 2017:37). Williams ve Lawson, 2001 (270), ülke gelirleri içerisinde büyük bir öneme sahip olan turizm sektörünün sürdürülebilirliğinin sağlanması için bölgedeki sosyolojik dinamiklerin dikkate alınması gerektiğini ifade etmiştir. Bundan dolayı, bir destinasyonda turizm sektöründen yeterli derecede pay almak isteniyor ise gerekli altyapı ve üstyapı çalışmaları, turizm işletmeleri ve çevresel düzenlemelerin yanında yerel halkın da istek, şikâyet, görüş ve önerileri hazırlanan planlar dâhilinde dikkate alınmalıdır (Getz, 2008:403). Yerel halkın turizm gelişimine destekleri noktasında algı ve tutumlarının belirlenmesi, olası olumsuz etkilerin önüne geçilebilmesi ve bu olumsuz etkilerin ortadan kaldırılarak olumlu olabilecek etkilerin artırılması ile turizmin sürdürülebilirliğine katkı sağlanabilir (Duran ve Özkul, 2012, 502). Ayrıca, bir bölgenin gelişiminde bölgenin doğal güzellikleri ve alt-üst yapısından sonra yerli halkın turizm algısı en önemli unsurlar arasında yer alan bir turizm bileşenidir (Liu ve Var, 1986: 196).

Bir bölgenin turizminin gelişiminde halkın algılarının değerlendirilerek buna yönelik hareket edilmesinin önemi literatürde vurgulanmaktadır. Bu bilgiler ışığında, bu çalışma Türkiye’nin Batı Karadeniz bölgesinde yer alan ve turistik bir bölge olma özelliğine sahip Akçakoca İlçesinde bulunan yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını incelemesi açısından önem taşımaktadır. Akçakoca yaz aylarında mavi bayrak ödüllü plajları ve denizi, içinde bulundurduğu tarihi dokusu, kültürel yapısı, doğa turizmine ve su sporlarına uygun yapısı ile dikkat çekmektedir. Bu özellikleri ile Akçakoca’nın Batı Karadeniz’e gelen turist sayısında önemli bir paya sahip olması araştırma alanı olarak seçilmesinde önemli rol oynamaktadır.

Yerel halkın turizmin gelişimini destekleme davranışı üzerinde halkın ekonomik, kültürel, sosyal ve çevresel etkilere (Akis vd.,1996; Gürsoy vd., 2002; Liu vd., 1987; Almeida vd., 2016; Haralambopoulos ve Pizam, 1996; Liu ve Var, 1986; Jurowski ve Gürsoy, 2004; Teye vd., 2002;

Sheldon ve Var, 1984) karşı bakış açısı değerlendirilmektedir. Ancak, yapılan çalışmalarda bu etkilerin tek tek değerlendirildiği görülmüştür. Başka bir ifadeyle, bu faktörleri toplu bir şekilde tek bir modele dahil ederek faktörlerin etkileşimlerini araştıran sınırlı sayıda çalışma mevcuttur. Bu nedenle, bu araştırmada tüm faktörler tek bir model çatısı altında toplanmış ve bu anlamda literatüre katkı sunulması amaçlanmıştır.

Çalışma, iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, kavramsal çerçeve kapsamında öncelikle algı kavramı ve davranış bilimleri içerisindeki yeri ve turizm algısı ile yerel halkın algısının turizm içerisindeki önemine değinilmiştir. Sonrasında ise, turizmin gelişimini destekleme yönelik algıyı etkileyen faktörlere ilişkin literatür taraması sonuçları verilmiştir. İkinci bölümde ise araştırmaya yönelik yapılan anket verileri değerlendirmeye alınmıştır. Elde edilen sonuçlar yorumlanarak konu hakkında sonuç ve önerilerde bulunulmuştur.

2. ALGI KAVRAMI VE DAVRANIŞ BİLİMLERİNDEKİ YERİ

Bireylerin bir durum veya olay ile ilgili yorumlamaları, sahip oldukları tavır ve edindikleri tecrübeler farklılık göstermektedir. Bu farklılıklar ise bireylerin davranışlarında farklılıklara yol açmaktadır. Meydana gelen farklılıklar “davranış bilimleri” için giderek artan bir merak konusu olmuştur ve “algı” kavramının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Tarihsel sürece bakıldığında algı kavramını ilk kez ele alan araştırmacılar/filozoflar Herakleitos ve Parmenides’dir. Filozofların bir kısmı algıyı bilgi edinme için bir yol olarak görürken bir kısmı ise (örneğin Platon) duyuların bizleri aldattığını savunarak algının bir bilgi edinme yolu olamayacağını savunmuştur (Burkaz, 2014).

Algılama, organizmaların dünyaya anlamlı bir deneyim kazandırmak için duyguyu yorumlayıp organize etme sürecidir (Lindsay ve Norman, 2013). Bu süreçte elde edilen algılar ise deneme ve öğrenme yoluyla ortaya çıkmaktadır (Stupak, 2000). Bireyler bir durum veya uyarana karşı karşıya kaldıklarında ise uyarıyı, daha önceki deneyimlerine dayanarak kendileri için anlamlı olan bir ögeye çevirir (Pickens, 2005:52).

Bununla birlikte, bir kişinin yorumladığı veya algıladığı şey, gerçeklikten önemli derecede farklı olabilir. Algılama, duyu organları ile elde edilen her türlü bilginin beynimizde şekillendirilmesi ve görünüm kazanmasıdır. Farklı bir söylem ile algılama durumun yorumlanmasıdır, yani durumun zihinde gerçek olarak değil, yorumlanarak kaydedilmesidir (Yüksel, 2006:131). Algı, tutumlarla yakından ilişkilidir (Lindsay ve Norman, 2013). Tutumlar, bir bireyin, bulunduğu çevrenin belirli bir yönüne ilişkin kalıcı bir yatkınlık olarak gösterdiği eğilimdir (Carmichael, 2000:603). Bireylerin karşılıklı etkileşiminin yoğun olduğu turizm sektörünün gelişimi için bölge halkının turizme karşı algı ve tutumlarının keşfedilmesi önemli olacaktır.

Literatüre göre, 1960’lı yıllarda turizmin olumlu etkilerinden söz edilmekte iken, 1970’li yıllarda bu etkilere karşı dengeli ve sistematik bir yaklaşım sergilenmiştir (Jafari, 1986). 1980’lerde ise turizmin

negatif etkileri de araştırılmaya başlanmıştır (Latkova, 2008:3). Yıllar içerisinde yapılan bu çalışmalar, yerel halkın turizm gelişimine doğrudan etki ettiğine ve yerel halkın olumsuz yaklaşımının, turizmin gelişiminin yetersiz olmasına yol açtığına vurgu yapmıştır (Türker ve Türker, 2014:82).

3. TURİZM ALGISI VE YEREL HALK İLİŞKİSİ

Turizm sektörü bir endüstri olarak ekonomik gelişmelere yol açarken aynı zamanda sosyal bir etkileşim faaliyeti olmasından dolayı toplumsal bir değişime de yol açmaktadır. 1980’li yıllarda turizmi oluşturan kaynakların belirlenmesi için yapılan araştırmalar ile birlikte destinasyonlarda bulunan yerel halkın turizmin özünü oluşturduğu vurgulanmıştır. Bu araştırmalar sonucunda turizmin yerel halkı olumlu ve olumsuz yönde etkilediği de açık bir şekilde vurgulanmıştır (Kim vd., 2013:527). Geçmiş çalışmalar (Jurowski ve Gürsoy, 2004; Nunkoo ve Ramkissoon, 2011; Vargas-Sanchez vd., 2009) turizm gelişim sürecinde meydana gelen üç temel unsurun ekonomik, sosyokültürel ve çevresel etkileri olduğunu vurgulamaktadır. Turizmin, bu değişim alanlarının her biri ile ilgili olarak yerel halk üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkiler taşıdığı kabul edilmektedir (Stylidis vd., 2014:261). Özellikle ekonomik kazanç ile sosyal ve çevresel düzeyde meydana gelen bozulmalardan dolayı yerel halk bir ikileme düşebilir. Bu ikilem sonucunda halkta turizme yönelik olumsuz algı oluşur ise sektöre olan desteğini çekerek sektörün başarısını ve gelişimini tehlikeye atabilir (Sharpley, 2014:37). Turist ve yerli halk etkileşimi farklı ortamlarda (seyahat esnasında, konaklama tesislerinde, restoranlarda yemek yerken, turistik yerleri ziyaret ederken, alışveriş yaparken vs.) ortaya çıkabilir ve bu etkileşimler farklı formlarda gerçekleşebilir (Tayfun, 2002:2). Turizmin gelişimi için yapılan planlamalarda bu etkileşim süreçleri ve yerel halkın algılama biçimleri göz ardı edilirse yaşadıkları öfke, güvensizlik ve ilgisizlik durumları turistlere yansımaktadır. Turistler ise hoş karşılanmadıkları yerleri tekrar ziyaret etme konusunda isteksiz bir tavır sergileyecektir (Yoon vd., 1999:30).

Murphy (1981), daha önce yapılan bir çalışmaya dayanarak İngiltere’nin York şehrinde halkın konaklama konusunda endişeli olduklarını ve bu yüzden topluluk ilişkilerinin geliştirilmesi gerektiğini savunmuştur. Benzer bir çalışmayı ise Avusturalya’da yapan Ross (1992) yerel halkın turizm etkilerini bireysel olarak değil toplumsal olarak algıladıklarını belirlemiştir. Olumlu algılamalar daha çok eğlence ve maddi kazanç yönünde iken olumsuz algılamalar suç sayısındaki artış ve yaşam maliyetlerinin artması olarak belirlenmiştir (Snaith ve Haley, 1999:596) Bu konuda yapılan birçok çalışmada (Jurowski, 1994; Akis vd., 1996; Gürsoy vd., 2001; Wang vd., 2006; Gümüş ve Özüpekçe, 2009; Sánchez Cañizares vd., 2014; Çelikkanat, 2015; Dağdeviren, 2015) benzer sonuçlar elde edilmiştir. Yerel halkın turizme bakış açısını anlamak, turizm gelişiminde meydana gelebilecek olası olumsuz etkileri en aza indirebilmek ve faydalarını en üst düzeye çıkarabilmek adına önemli bir adım olacaktır. İleride Yapılacak çalışmalar toplumun gelişimini sağlayarak turizm gelişimi için hazırlanan politikaların uygulanabilirliğini kolaylaştıracaktır (Stylidis vd., 2014:260).

4. TURİZMİN GELİŞİMİNİ DESTEKLEMENE YÖNELİK ALGIYI ETKİLEYEN FAKTÖRLERE İLİŞKİN LİTERATÜR TARAMASI

Bir bölgedeki turizmin gelişimi desteklemeye yönelik halkın algısını inceleyen ve bu algıyı etkileyen faktörleri araştıran çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalar incelendiğinde, bu faktörleri tek bir modele dahil ederek toplu etkiyi inceleyen araştırma sayısının fazla olmadığı dikkati çekmektedir. Söz konusu etkiler çalışmalarda, ekonomik etki, sosyal etki, kültürel etki, çevresel etki ve yaş, cinsiyet, eğitim, gelir seviyesi gibi demografik değişkenler şeklinde incelenmiştir. Turizmin gelişiminde ekonomik etkilerin önde olduğunu savunan çalışmalar (Akis vd.,1996; Gürsoy vd., 2002; Liu vd., 1987) olduğu gibi sosyo-kültürel etkilerin ön planda olduğunu ifade eden çalışmalarda (Almeida vd., 2016; Haralambopoulos ve Pizam, 1996; Liu ve Var, 1986) vardır. Bunun yanı sıra, turizmin gelişiminde çevresel etkilerin önemini vurgulayan çalışmalar da (Jurowski ve Gürsoy, 2004; Teye vd., 2002; Sheldon ve Var, 1984) bulunmaktadır.

Gümüş ve Özüpekçe (2009), yerel halkın turizmin etkilerine yönelik algı ve tutumlarını belirleyerek demografik değişkenlere göre değişimini incelemek amacıyla Foça merkez ve üç farklı beldede anket çalışması yapmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, araştırmacılar cinsiyet değişkeninde ekonomik etkilerin hem kadın hem de erkek katılımcılar üzerinde olumlu etkiye sahip olduğunu fakat erkek katılımcılarda çevresel sosyo-kültürel etkilerin daha düşük yani olumsuz etkiye sahip olduklarını belirtmişlerdir. Eğitim durumu incelendiğinde ise okur-yazar olmayan katılımcıların tüm etkiler konusunda olumsuz düşüncülere sahip oldukları belirlenmiştir. Ekonomik etkilerde ortaöğretim grubu katılımcılar en olumlu algıya sahip olurken toplam, sosyo-kültürel ve çevresel etkilerde ise lisansüstü eğitim görmüş katılımcıların en olumlu algılamalara sahiptirler.

Akova (2006), aynı destinasyonda iki farklı dönemde (2001 ve 2003 yıllarında) yaptığı araştırma sonuçlarına göre, halkın turizmin gelişimini etkileyen algı ve tutumlarına ilişkin 2001 yılında ekonomik faktörler ön planda çıkarken, 2003 yılında kültürel etkiler ön plana çıkmıştır. 1. araştırmada kültürel gelişim etkileri hakkında daha çok eğitim seviyesi yüksek, turistlerle iletişim kuran ve turizm sektöründe çalışan katılımcıların algıları sadece birkaç kategori için yüksek iken, 2. araştırmada aynı kategorideki katılımcıların kültürel gelişim faktörleri hakkındaki algılamaları tüm kategorilerde olumlu yönde değişmiştir. Çevresel etkilere ilişkin olarak da iki dönemde farklılıklar görülmektedir. 1. araştırmada turizm sektöründe çalışmayanlar ve yörenin yerlileri olan katılımcılar, 2. araştırmada ise bunlara ek olarak yaş ortalaması yüksek katılımcılar ve turistlerle iletişim kurmayan katılımcılarında çevresel etkileri olumsuz bir şekilde algıladıkları görülmüştür.

Ünlüören ve Özekici (2017), Yozgat ili halkı üzerinde yaptıkları anket çalışması sonuçlarına göre, yerel halk, turizmin olumlu ve olumsuz çevresel etkileri ile ekonomik anlamda olumlu ve olumsuz etkilerine katılım göstermiştir. Kültürel etkiler açısından ise olumlu kültürel etkilere katılım sağlamış, olumsuz kültürel etkilere karşı tarafsız kalmıştır. Türker ve Türker (2014), Muğla Dalyan halkına

uyguladıkları anket sonuçlarına göre, turizm desteğini etkileyen en önemli faktörün sosyal ve kültürel etkiler olduğu belirlenmiştir. Cengiz ve Kırkbir (2007) Bodrum bölgesinde 193 katılımcı ile uygulama yapmış ve turizmin sosyal, ekonomik, çevresel ve kültürel etkisinin toplam turizm etkisi üzerinde anlamlı düzeyde etkisinin bulunduğunu saptamıştır. Eren ve Aypek (2012), Bursa ili Cumalıkız Köyü'nde yaptıkları araştırmaya göre, köy halkının turizmin gelişimine karşı olumlu bir tutuma sahip olduğunu fakat, turizm yatırımlarının köye yapılan kamu hizmetlerini artırmamasından şikayetçi olduklarını belirlemiştir. Tayfun ve Kılıçlar (2004), Antalya'nın Alanya ve Gazipaşa ilçelerinde yaptıkları araştırmaya göre, halkın turizmin yaşadıkları bölge üzerinde iş imkanlarını artırması, halkı geliştirmesi gibi olumlu etkilerinin olduğu gibi çevre kirliliğine neden olması, gelenek-görenek bozulması gibi olumsuz etkilerinin olduğunu da düşündükleri belirlenmiştir. Ayaz, Artuğer ve Türkmen (2009), yerel halkın turizme bakış açısını belirlemeye çalıştığı Tokat'ın Zile ilçesinde 550 kişi üzerinde yaptıkları anket çalışması sonuçlarına göre, halk gelirleri artırması açısından turizme karşı olumlu tutum içerisindeyken, mal ve hizmetlerin fiyatlarını artırması açısından olumsuz bir tutum içerisindeydi.

Turizmin gelişimi algısı hakkında dünyadan örnekler vermekte mümkündür. Doğa turizmine destek konusunda Hong-kong'da kadınlar erkeklere oranla ve yüksek gelirli kişiler düşük gelirli kişilere oranla daha olumlu düşünmektedir. Yaş ortalaması yüksek olanlar genç olanlara göre daha olumlu bir şekilde doğa turizmi gelişim algısına sahiptir (Chiu vd., 2016). İspanya'nın Malaga şehrinde yerel halkın demografik özellikleri, turizm etkilerinin algılanmasında önemli bir unsurdur. Eğitim durumu, doğum yeri ve Malaga şehrindeki ikamet süresi ile turizmin genel etkilerinin algılanması arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin, Malaga'da beş yıldan daha kısa süre ikamet eden kişilerin turizm etkilerine karşı daha olumlu tutum sergiledikleri belirlenmiştir (Almeida vd., 2016). Yunanistan'ın Samos adasında yapılan bir araştırmaya göre, turizm sektöründe çalışmış olma durumu turizmin ekonomik ve sosyal etkilerinin algılanmasını olumlu yönde etkilemektedir. Daha önce turizm sektöründe çalışmamış insanlar özellikle turizmin sosyal etkileri konusunda bireysel suçlar, uyuşturucu bağımlılığı, cinsel taciz, vandalizm ve mal ve hizmet fiyatlarında artışa sebep olacağı yönünde olumsuz algılamalara sahiptir (Haralambopoulos ve Pizam, 1996).

5. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu araştırma, yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algılarını değerlendirmek üzere oluşturulan bir alan araştırması temeline dayanmaktadır.

5.1. Araştırmanın Amacı

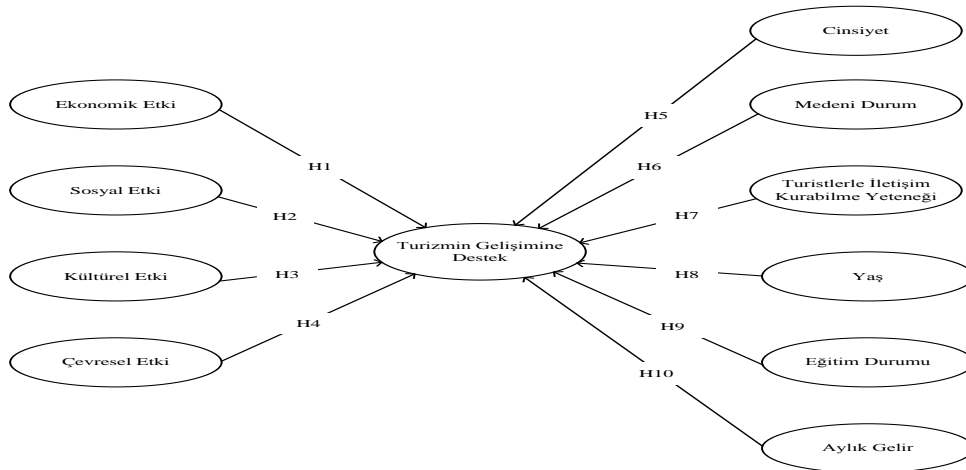
Çalışmanın amacı, yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını etkileyen faktörleri tespit etmektir. Bu amaçla, literatürde yerel halkın turizmin gelişimine desteği üzerinde etkisi olduğu belirtilen ekonomik, kültürel, sosyal ve çevresel etkiler (Akis vd., 1996; Gürsoy vd., 2002; Liu

vd., 1987; Almeida vd., 2016; Haralambopoulos ve Pizam, 1996; Liu ve Var, 1986; Jurowski ve Gürsoy, 2004; Teye vd., 2002; Sheldon ve Var, 1984) analiz kapsamına dahil edilmiştir.

5.2. Araştırmanın Hipotezleri

Yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını etkileyen faktörleri inceleyen pek çok çalışma halk tarafından algılanan ekonomik etkileri de değerlendirmiştir. Ekonomik etkiler, turizmin gelişiminde aranan en önemli unsurdur (Stylidis vd., 2014; Akis vd., 1996; Yoon vd., 2001). Ekonomik etki araştırmalarının çoğu turizm gelirleri ve istihdam imkanları açısından ele alınmıştır (Davis vd., 1988). Son dönemlerde, turizmin gelişmesi pek çok alanda ekonomik büyümeye katkı sağlamıştır (Szpilko, 2015:977). Araştırma sonuçlarından bazıları ekonomik etkinin turizmin gelişimi üzerinde olumlu bir etkisinin olduğunu ve diğer etkilerin (sosyal, kültürel ve çevresel etkiler) ise olumsuz bir etkisinin bulunduğunu göstermiştir (Jurowski vd., 1997; Yoon vd., 2001). Bazı araştırma sonuçlarına göre ise, turizmin gelişimi üzerinde sosyal, kültürel ve çevresel etkilerin ekonomik etkilere göre daha etkili olduğu tespit edilmiştir. Çevresel etkilerin de turizmin gelişimi üzerinde pozitif ve negatif etkileri bulunmaktadır (Yoon vd., 2001). Çevresel etkilerin negatif sonuçları arasında, doğal kaynakların tahrip edilmesi, kirlilik ve kültürel veya tarihsel kaynakların bozulması yer almaktadır. Algılanan pozitif etkileri arasında ise tarihi ve kültürel kaynakların korunması, ziyaretçilerin ve sakinlerin rekreasyon olanakları, daha iyi yollar ve kamu tesisleri bulunmaktadır (Gökçe, 2016; Yoon vd., 2001). Bu bilgiler doğrultusunda; ekonomik, sosyal, kültürel, çevresel etkiler ve demografik değişkenlerin halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla kurulan hipotezler ve araştırma modeli aşağıda yer almaktadır.

Şekil 1. Araştırma Model Çizimi



H1: Turizmin ekonomik etkileri halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını olumlu yönde etkilemektedir.

H2: Turizmin sosyal etkileri halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını olumlu yönde etkilemektedir.

H3: Turizmin kültürel etkileri halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını olumlu yönde etkilemektedir.

H4: Turizmin çevresel etkileri halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını olumlu yönde etkilemektedir.

H5: Cinsiyet değişkenine göre halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H6: Medeni durum değişkenine göre halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H7: Turistlerle iletişim kurabilme yeteneğine göre halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H8: Yaş değişkenine göre halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H9: Eğitim durumu değişkenine göre halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H10: Aylık gelir değişkenine göre halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı anlamlı bir farklılık göstermektedir.

5.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Çalışmanın ana kütesini, Düzce ilinin Akçakoca ilçesinde yaşayan halk oluşturmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2017 verilerine göre Akçakoca ilçesinin toplam nüfusu 37,924 kişidir. Bu evren büyüklüğünü %95 güvenilirlik ve %5'lik hata payı ile en iyi temsil edecek örneklem sayısı 380'dir (Sekaran, 2003). Araştırmanın evreni Akçakoca'da yaşayan halk olarak belirlendiği için günü birlik ziyaretçiler ve turistler anket kapsamı dışında tutulmuştur. Bu doğrultuda, ziyaretçi ve turist kategorisinde bulunmayan, Akçakoca'yı yaşama alanı olarak tercih eden ve en az 1 yıl bu yörede yaşayan yerel halk amaçlı örnekleme yöntemiyle belirlenmiş 416 kişiye anket uygulanmış ve 401 geçerli anket analize tabi tutulmuştur. Anket verileri 2017 yılı Ekim ayı içerisinde toplanmıştır. Yerel halk olarak araştırma kapsamına, Akçakoca ilçe merkezi ve mahallelerinde yaşayan kişiler dâhil edilmiştir.

5.4. Veri Toplama ve Analiz Yöntemi

Yapılan bu çalışmada anket tekniği aracılığıyla veriler sağlanmıştır. Anketler, yüz yüze görüşme tekniğiyle yapılmıştır. Araştırmanın birinci aşamasında, ölçekler SPSS programında geçerlilik ve güvenilirlik analizine tabi tutulmuş ve araştırma verilerinin yapı geçerliliği ise doğrulayıcı faktör analizi

(DFA) aracılığıyla test edilmiştir. DFA, AMOS programında yapılmıştır. DFA, daha az faktör altında toplandığı belirlenmiş olan ölçeğin araştırmanın yapıldığı mevcut örneklem için de uygunluğunu test etmektedir (Anderson ve Gerbing, 1988:412; Meydan ve Şeşen, 2011:21). Ölçeklerin güvenilirlik analizinde Cronbach Alfa (α) katsayısı dikkate alınmıştır. Cronbach Alfa katsayısı, ölçek sorularının bir bütünü oluşturarak homojen bir yapıya sahip olup olmadığını belirlemek üzere gerçekleştirilen ve 0 ile 1 aralığında değişen bir orandır (Kline, 2011:69). Bu katsayısı 0,70 ve üzeri ise ölçeğin güvenilir olduğu yargısına varılabilir (Tavşancıl, 2010:29). Yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını (bağımlı değişken) etkileyen faktörler kapsamında turizmin ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel etkisi (bağımsız değişkenler) ölçülmüş ve bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisini belirlemek üzere AMOS programında yol analizi uygulanmıştır. Ayrıca, demografik değişkenlerin halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısına göre farklılık gösterme durumu ise varyans analizi aracılığıyla test edilmiştir.

5.5. Araştırma Ölçekleri

Uygulama kapsamında yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını değerlendirmek üzere Yoon vd., (2001) tarafından kullanılan orijinali Liu ve Var, (1986) ve Akis vd., (1996)' den uyarlanan ölçekten yararlanılmıştır. Ekonomik etki 8 ifade, sosyal etki 6 ifade, kültürel etki 4 ifade ve çevresel etki 3 ifadeden oluşmaktadır. 21 etki maddesini ölçmek üzere 5'li likert ölçeği (1=Kesinlikle Katılmıyorum...3=Kararsızım...5=Kesinlikle Katılıyorum) kullanılmıştır. Halkın turizmin gelişimine destek ölçeği ise orijinali Jurowski vd., (1994) olan ve Yoon vd., (2001) tarafından da kullanılan ölçekten uyarlanmıştır. Ölçek, “doğa tabanlı gelişimi desteklerim, kültürel ya da tarihsel tabanlı gözde mekanları desteklerim vb. gibi gelişime katkıyı sorgulayan 6 ifadeden oluşmakta ve 5'li likert ölçeği (1=Kesinlikle Katılmıyorum...3=Kararsızım...5=Kesinlikle Katılıyorum) aracılığıyla ölçülmektedir. Araştırmada demografik değişkenler olarak, yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, gelir durumu ve turistlerle iletişim kurabilme yeteneğini sorgulayan ifadeler yer almaktadır.

6. BULGULAR

Bulgular kısmında, katılımcıların demografik özelliklerine, geçerlilik ve güvenilirlik analizlerine, tanımlayıcı istatistiklere, doğrulayıcı faktör analizi ve yol analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

6.1. Katılımcılara Ait Demografik Özellikler

Araştırma katılımcılarının %53,6'sı erkek (n=215), %46,4'ü kadındır (n=186). Katılımcıların %30,7'si 24 yaş ve altı aralığında (n=123), %22,2'si ise 25-34 yaş aralığında (n=89) yer almaktadır. Araştırmada yer alan katılımcıların %57,9'u bekâr (n=232) iken %41,4'ü evlidir (n=166). Araştırma en yüksek oranla %37,9'u lisans eğitimi (n=152) ve ikinci sırada %20,9'u ön lisans eğitimi (n=84) almış katılımcılardan oluşmaktadır. Katılımcıların %51,1'i turistler ile iletişim kurabildiklerini (n=205) belirtirken %47,6'sı (n=191) turistler ile iletişim kuramadıklarını belirtmişlerdir. Çalışmaya dâhil olan

katılımcıların en yüksek oranla %21,9'u 3001 TL ve üstü (n=88) ve %20,2'si ise 1401-2000 TL (n=81) aylık gelire sahip olduğu saptanmıştır.

Tablo 1. Demografik Bilgiler

Yaş	Frekans	Yüzde
24 yaş ve altı	123	30,7
25-34	89	22,2
35-44	77	19,2
45-54	66	16,5
55 yaş ve üstü	46	11,5
Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Kadın	186	46,4
Erkek	215	53,6
Medeni Hal		
Evli	166	41,4
Bekar	232	57,9
Cevaplamayan	2	0,5
Öğrenim Durumu	Frekans	Yüzde
İlköğretim	53	13,2
Lise	81	20,2
Önlisans	84	20,9
Lisans	152	37,9
Lisansüstü	30	7,5
Cevaplamayan	1	0,2
Turistlerle İletişim	Frekans	Yüzde
Evet	205	51,1
Hayır	191	47,6
Cevaplamayanlar	5	1,2
Gelir	Frekans	Yüzde
850 TL ve altı	62	15,5
851-1400 TL	61	15,2
1401-2000 TL	81	20,2
2001-3000 TL	57	14,2
3001 TL ve üstü	88	21,9
Cevaplamayanlar	52	13

Toplam Katılımcı Sayısı=401

6.2. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri Sonuçları

Araştırma değişkenlerinin yapı geçerliliğinin araştırılması için doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Şimşek (2007:12)'e göre, boyutlara ait değişkenler tek bir model içerisinde test edilebildiği gibi ölçme modelleri her bir değişken için ayrı olarak da test edilebilir. Bu çalışmada her bir değişken için ayrı doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda gerek gözlem değeri 2,58'den büyük olan ve gerekse ilgili olduğu faktörü açıklama gücünü ifade eden faktör yükleri çok düşük olan ifadeler modelden çıkarılmalıdır (Byrne, 2010:86-87). Bu kapsamda, ekonomik etki faktöründen 2 değişken, sosyal etki faktöründen 1 değişken, kültürel etki faktöründen 1 değişken ve çevresel etki faktöründen 1 değişken analiz kapsamı dışında tutulmuştur.

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda değişkenlere ilişkin ölçüm modeli için elde edilen standardize edilmemiş ve standardize edilmiş değerler, standart hatalar ve t-değerleri Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Ölçüm Modeli Değerleri

Değişken	Standardize Edilmemiş Değerler	Standardize Edilmiş Değerler	Standart Hatalar	t-değerleri
Eko.Etki				
Eko.1	1,03	0,81	0,08	9,09
Eko.2	1,08	0,78	0,07	8,92
Eko.3	0,06	0,48	0,08	9,29
Eko.4	0,07	0,84	0,07	8,06
Eko.5	0,07	0,53	0,08	14,31
Eko.6	0,70	0,73	0,07	15,10
Sosyal Etki				
SE1	0,88	0,50	0,23	3,82
SE2	0,74	0,60	0,20	3,65
SE3	1,08	0,71	0,33	5,32
SE4	1,06	0,66	0,33	4,99
SE5	1	0,77	-	-
Kültürel Etki				
KE1	1,04	0,60	0,25	5,65
KE2	1,09	0,84	0,42	4,54
KE3	1	0,52	-	-
Çevresel Etki				
ÇE1	0,57	0,79	-	-
ÇE2	1	0,86	0,10	5,56
Tur.Gel.Destek				
TGD1	1	0,91	-	-
TGD2	0,65	0,51	0,08	5,31
TGD3	0,73	0,66	0,08	4,86
TGD4	0,83	0,81	0,11	7,37
TGD5	0,49	0,58	0,09	5,21

Ekonomik etki değişkenine ait doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre, ölçüm modelinin analizinden elde edilen standardize edilmiş değerler, değişkenlerin gizil değişkeni açıklama gücünü gösteren faktör yükleridir (Meydan ve Şeşen, 2011:70). Bu değişkene ait faktör yüklerinin 0,480 ile 0,840 arasında olduğu tespit edilmiştir. Sosyal etki değişkenine ait doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre, faktör yüklerinin 0,508 ile 0,770 arasında olduğu belirlenmiştir. Kültürel etki değişkenine ait doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre, faktör yüklerinin 0,520 ile 0,840 arasında olduğu tespit edilmiştir. Çevresel etki değişkenine ait doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre, faktör yüklerinin 0,790 ile 0,860 arasında olduğu belirlenmiştir. Turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı değişkenine ait doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre, faktör yüklerinin 0,510 ile 0,910 arasında olduğu tespit edilmiştir. Bir modelin veri ile uyumlu olup olmadığı kararını verebilmek için uyum indeksleri incelenmelidir (Meydan ve Şeşen, 2011, 31). Değişkenlere ait uyum indeksleri Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3. Uyum İndeksleri

	Ekonomik Etki	Sosyal Etki	Kültürel Etki	Çevresel Etki	Turizmin Gelişimine Destek	İyi Uyum Şartı	Kabul Edilebilir Uyum Şartı
χ^2/sd	1,69	1,83	1,66	1,38	1,84	≤ 3	≤ 5
GFI	0,971	0,99	0,98	0,98	0,991	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$
NFI	0,948	0,954	0,99	0,982	0,981	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
TLI	0,93	0,944	0,983	0,994	0,965	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
CFI	0,963	0,978	0,976	0,985	0,989	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
RMSEA	0,03	0,05	0,04	0,05	0,03	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$

Schumacker ve Lomax (2004), yapısal modelin bütünsel olarak anlamlılığını belirlemek için yol analizine ait uyum iyiliği değerlerine bakılmasını önermiştir. Bu doğrultuda, yapısal modele ait uyum iyiliği değerleri Tablo 3'te verilmiştir. Uyum iyiliği kriterleri çerçevesinde modeldeki ilişkilerin örneklem verisi ile tutarlı olduğu söylenebilmektedir. Bu sonuçlar, ekonomik etki, sosyal etki, kültürel etki, çevresel etki ve turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı ölçeğine ilişkin faktör yapısının doğrulandığını göstermektedir. Yapısal geçerlilikleri test edilen ölçeklerin güvenilirlikleri ise Cronbach Alfa (α) değerleri hesaplanarak belirlenmiştir. Elde edilen güvenilirlik değerleri Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. Güvenilirlik Değerleri

	Cronbach's Alpha Değeri
Ekonomik Etki	0,762
Sosyal Etki	0,855
Kültürel Etki	0,902
Çevresel Etki	0,976
Tur.Gel Des.	0,923

Tablo 4'te sunulan değerler, ölçeklerin güvenilirlik değerinin 0,70 üzerinde olduğunu göstermektedir. Belirlenen değerler çerçevesinde tüm ölçeklerin oldukça güvenilir olduğu görülmektedir. Araştırmada kullanılan değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkiler Pearson korelasyon analizi aracılığıyla tespit edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 5'te bulunmaktadır.

Tablo 5. Korelasyon Analizi Sonuçları

	Std.Sapma	Eko. Etki	Sosyal Etki	Kültürel Etki.	Çevresel Etki	Gelişime Destek
Eko.etki	0,855	1				
Sosyal Etki	0,736	,128**	1			
Kültürel Etki	0,925	,586**	,110**	1		
Çevresel Etki	0,91	,222**	,363**	,179**	1	
Gelişime Destek	0,939	,571**	,170**	,660**	,233**	1

N=327, **p<0,01, Ort=Ortalama, Std.Sapma=Standart Sapma

Tablo 5'e göre, araştırma içerisinde incelenen değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkilerin 0,01 düzeyinde anlamlı olduğu belirlenmiştir. Kline, (2011:362)' e göre; değişkenler arası karşılıklı ilişkilerin katsayı 0,85 değerini geçmediğinde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmayacaktır. Bu bilgi doğrultusunda, araştırmada çoklu doğrusal bağlantı sorunu bulunmadığı söylenebilir. Ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel etki faktörlerinin ortalamasından oluşan yerel halkın turizme bakış açısı ile turizmin gelişimine destek değişkenleri arasında ise; 0,01 anlamlılık düzeyinde ve 57,8 değerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma değişkenleri verilerine ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistik Verileri

BOYUTLAR	X	SS.
Ekonomik Etki	3,3	0,981
Mal ve hizmetlerin fiyatları turizmden dolayı artar.	2,87	1,684
Turizm, bölgemiz için daha fazla istihdam yaratır.	3,49	1,399
Turizm, bölgemize daha fazla yatırım çeker.	3,37	1,392
Yaşam standardımız turizme bağlı olarak önemli ölçüde artar.	3,29	1,305
Turizm, yerel halk ve küçük işletmeler için ekonomik fayda sağlar	3,29	1,41
Yerel yönetimler için turizm gelirleri diğer sektörlerden gelen gelirlerden daha önemlidir.	3,55	1,3
Sosyal Etki	3,06	0,804
Yerel halk turizm destinasyonlarında yaşamaktan zarar görür.	2,95	1,328
Turizm toplum içinde daha fazla şiddete yol açar.	2,81	1,407
Turizm bölgemizde suç oranını artırır.	2,71	1,358
Farklı kültürleri ve toplumları anlamak için farklı bölgelerden gelen turistlerle tanışmak önemli bir tecrübedir.	3,3	1,32
Turistlerin yüksek harcamalar yapması yaşam tarzımızı olumsuz etkiler.	3	1,36
Kültürel Etki	3,42	1,011
Turizm, geleneksel kültürel değerlerimizi değiştirir	3,13	1,384
Turizm yerel halk tarafından yapılan çeşitli kültürel aktiviteleri destekler.	3,46	1,365
Turizm, kültürel kimliğimizde olumlu etkiler meydana getirir.	3,68	1,356
Çevresel Etki	3,24	1,084
Turizm, trafikte kirliliğine neden olur.	2,89	1,454
Turizm, yerel halk için daha fazla park ve diğer rekreasyonel alanların açılmasını sağlar.	3,59	1,267
Turizmin Gelişimini Desteklemeye Yönelik Algı	3,65	0,978
Doğa tabanlı gelişimi destekliyorum (kayak, kamp alanı, park, tırmanma vb.)	3,61	1,483
Çok sayıda turist için tasarlanmış gezi yerleri/mekânları destekliyorum (temalı park, tatil kompleksi, Disney vb.)	3,71	1,285
Kültürel ya da tarihsel tabanlı gözde mekânları destekliyorum (müze, saray, halk köyü, tarihi site vb.)	3,70	1,353
Etkinlik/Açık hava programlarını destekliyorum (rekreasyonel faaliyetler, sergi, performans, spor etkinliği, iş/kamu etkinliği)	3,69	1,422
İşletmelerin hizmet kalitelerini artırmak amacıyla yaptıkları faaliyetleri destekliyorum (otel, seyahat acentası, restoran, eğlence, hediyelik eşya merkezi vb.)	3,54	1,436

X=Ölçek Ortalaması; SS=Standart Sapma.

Elde edilen sonuçlara göre, araştırmada kullanılan ölçeklerin ortalamaları; ekonomik etki (X=3,30), sosyal etki (X=3,06), kültürel etki (X=3,42), çevresel etki (X=3,24) ve turizmin gelişimini desteklemeye yönelik etki (X=3,65) şeklindedir.

6.3. Halkın Turizmin Gelişimini Desteklemeye Yönelik Algısını Etkileyen Değişkenlere İlişkin Farklılaşma Analizi Bulguları

Araştırma verilerinin normal dağılıp dağılmadığı demografik değişkenler için Kolmogorov-Smirnov testi ve diğer 5’li likert ölçek ifadeleri için ise çarpıklık (Skewness) ve basıklık (Kurtosis) değerleri dikkate alınarak kontrolü sağlanmıştır. Analiz sonucuna göre verilerin normal dağılım gösterdiği belirlenmiştir. Bu doğrultuda, cinsiyet, medeni durum ve turistlerle iletişim kurabilme değişkenleri ile turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunup bulunmadığını test etmek amacıyla T testi uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre, medeni durum ve turistlerle iletişim kurabilme yeteneği ile turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık ($p<0,05$) tespit edilmiştir. Bekâr katılımcıların ($x=3,85$), evli katılımcılara ($x=3,36$) göre ve turistlerle iletişim kurabilen katılımcıların ($x=3,84$), turistlerle iletişim kuramayan katılımcılara ($x=3,42$) oranla turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algının daha yüksek olduğu söylenebilir. Cinsiyet değişkenine göre ise anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Dolayısıyla, H6 ve H7 hipotezleri kabul edilirken, H5 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 7. T-Testi Sonuçları

Boyutlar/ Faktörler	Değişkenler	Gruplar	A.O.	s.s.	t	p
Turizm Gelişimine Destek	Cinsiyet	Kadın	3,64	0,91	-0,26	0,78
		Erkek	3,66	1,03		
	Medeni Durum	Evli	3,36	0,85	-5,06	,00*
		Bekâr	3,85	1,01		
	Turistler ile iletişim kuruyor musunuz?	Evet	3,84	0,96	4,36	,00*
Hayır	3,42	0,95				

$p<0,05$

Eğitim durumu, yaş ve aylık gelir değişkene göre halkın turizmin gelişimi destekleme algısının farklılık gösterip göstermediği Anova ve Tukey testi aracılığıyla belirlenmiştir.

Tablo 8 incelendiğinde; “turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı” bağımlı değişkeni ve bağımsız değişken olan eğitim arasında anlamlı bir farklılık ($p<0,05$) görülmektedir. Farklılığın hangi gruplar arasında meydana geldiğini belirleyebilmek için Tukey testi yapılmıştır. Tukey testi analizlerine göre özellikle lisans eğitimi almış katılımcıların (Ort.4,02), ilköğretim (Ort. 3,44), lise (Ort.3,42), ön lisans (Ort. 3,50) ve lisansüstü (Ort. 3,17) eğitimi almış katılımcılara göre turizmin gelişimine daha olumlu bir destek verdikleri belirlenmiştir. En olumsuz bakış açısına sahip katılımcıların ise lisansüstü eğitim almış kişiler olduğu belirlenmiştir (Ort.3,17). Dolayısıyla, H9 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 8. Eğitim Durumu Değişkenine göre Varyans Analizi ve Tukey Testi Sonuçları

<i>Turizm Gelişimine Destek</i>	A.O.		Std. Sapma		Tukey	
İlköğretim (1)	3.44		0.805			1-4
Lise (2)	3.42		0.903			2-4
Ön lisans (3)	3.50		1.144			3-4
Lisans (4)	4.02		0.892			4-4
Lisansüstü (5)	3.17		0.767			
ANOVA	Karelerin toplamı	sd	Kareler Ort.	F	p(sig)	
Gruplar arası	13,319	4	9.015			
Gruplar içi	125,254	395	0.873	10.316.561		,000*

*p<0,05

Bağımsız değişkenlerden biri olan yaş değişkeni ile bağımlı değişken olan turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı arasında eğitim değişkeni ile benzer olarak anlamlı farklılık (p<0,05) tespit edilmiştir. Farklılığın meydana geldiği grupların belirlenebilmesi için Tukey testi uygulanmıştır. Tukey testi sonuçlarına göre; 24 yaş ve altındaki katılımcıların (Ort.4,30) ile 25-34 yaş aralığındaki (Ort.3,61), 35-44 yaş aralığındaki (Ort. 3,23), 45-54 yaş aralığındaki (Ort. 3,22) ve 55 yaş üstü (Ort.3,32) aralığındaki katılımcılara oranla ve 25-34 yaş aralığındaki katılımcıların (Ort.3,61) 35-44 yaş aralığındaki (3,23) katılımcılara oranla turizmin gelişimine daha olumlu bir destek verdikleri belirlenmiştir. Turizmin gelişimine en olumsuz yönde destek veren katılımcıların ise 55 yaş ve üstündekilerin olduğu tespit edilmiştir. Bu duruma göre, H8 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 9. Yaş Değişkeni Anova ve Tukey Testi Sonuçları

<i>Turizm Gelişimine Destek</i>	Ortalama (Ort.)		Std. Sapma		Tukey	
24 yaş ve altı	4.30		0.981			1-2
25-34	3.61		0.881			1-3
35-44	3.23		0.716			1-4
45-54	3.22		0.792			1-5
55 ve üstü	3.32		0.872			2-3
ANOVA	Karelerin toplamı	sd	Kareler Ort.	F	p(sig)	
Gruplar arası	83.179	4	20.794	27.462.122		,000*
Gruplar içi	299.861	396	0,757			

*p<0,05

Katılımcıların aylık gelir durumları ve turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı arasında p>0,05 olduğu için istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Dolayısıyla, H10 hipotezi reddedilmiştir.



Tablo 10. Aylık Gelir Değişkenine Göre Anova ve Tukey Testi Sonuçları

Turizm Gelişimine Destek	Ortalama (Ort.)		Std. Sapma		Tukey
	850 TL ve altı	3.71		0.995	
851-1400 TL	3.81		0.885		Anlamlı
1401-2000 TL	3.48		0.828		Farklılık
2001-3000 TL	3.57		0.813		Bulunmamıştır
3001 TL ve üstü	3.30		1.078		
ANOVA	Karelerin toplamı	sd	Kareler Ort.	F	p(sig)
Gruplar arası	9.047	5	1.809		
Gruplar içi	292.184	343	0.851	2.124.096	0,062
p>0,05					

6.4. Turizmin Gelişimini Desteklemeye Yönelik Algıyı Etkileyen Faktörleri Belirlemeye İlişkin Yapısal Model

Ölçeklere ilişkin modeller DFA ile doğrulanmış ve sonrasında kullanılan değişkenler arası ilişkiler yol analiziyle araştırılmıştır. Turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algıyı etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik gerçekleştirilen yol analizinde test edilen hipotezlere ait değerler Tablo 10'da bulunmaktadır.

Tablo 11. Hipotezler Kapsamında Yapısal Modele Yönelik Değerler

Hipotezler	Standardize Edilmiş Değerler	Standart Hatalar	t değerleri	p değerleri
H1 	0,302	0,03	1,603	0,005
H2 	-0,100	0,012	2,839	0,322
H3 	0,484	0,024	2,854	0,002
H4 	0,118	0,038	4,47	0,001

Araştırmanın hipotezleri kapsamında ekonomik etki, sosyal etki, kültürel etki ve çevresel etki değişkenlerinin halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Analiz sonuçları; turizmin ekonomik etki, kültürel etki ve çevresel etkisinin yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisinin olduğunu göstermiştir (H1: $\beta=0,302$, $p<0,05$; H3: $\beta=0,484$, $p<0,05$; H4: $\beta=0,118$, $p<0,05$). Dolayısıyla, H1, H3 ve H4 hipotezi kabul edilmiştir. Ancak, turizmin sosyal etkisinin, yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır (H2: $\beta=-0,100$, $p>0,05$).

Tablo 12. Yol Analizine Yönelik Uyum İyiliği Değerleri

Uyum İyiliği Kriterleri	Uyum İyiliği Değeri	İyi Uyum Şartı	Kabul Edilebilir Uyum Şartı
Ki-Kare Uyum Testi (χ^2/sd)	3,74	≤ 3	≤ 5
Standardize Edilmiş Hataların Karekökü (SRMR)	0,05	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$
Uyum İyiliği İndeksi (GFI)	0,99	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
Düzeltilmiş Uyum İyiliği İndeksi (AGFI)	0,92	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
Normlandırılmış Uyum İndeksi (NFI)	0,93	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
Tucker-Lewis İndeksi (TLI)	0,95	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI)	0,91	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA)	0,02	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$

Tablo 12'ye göre iyilik uyum değerleri, iyi ve kabul edilebilir uyum şartlarını sağlamaktadır. Uyum iyiliği değerlerine göre, modeldeki ilişkilerle örneklem verisi tutarlı ve model geçerlidir. Bu sonuca dayanarak, yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısının ekonomik, kültürel ve çevresel etki tarafından etkilendiğini söylemek mümkündür.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bireylerin çevrelerinden edindiği bilgileri anlamlandırabilmeleri için algılamaları gerekmektedir. Çünkü bu bilgilere ilişkin gözleme, anlama, yorumlama faaliyetleri algılama süreci sonunda gerçekleşecektir (Bakan ve Kefe, 2012:32). Bu durum, bireylerin konulara bakış açısını yönlendirmektedir. Örneğin, turistik bir alanda yaşayan halkın turizme bakış açısının, turizm olayına olumlu ya da olumsuz yaklaşımını ve bu konudaki davranışlarını ortaya koyabileceği gibi, yerel halkın turizmin etkilerini algılama şekli, turizmin gelişmesine destek olma niyetini de etkilemektedir.

Turizmin olumlu etkilerini arttırmak ve olumsuz etkilerini azaltmak için yerel halkı, turizm gelişim sürecine dâhil etmek, onların bu konudaki fikir ve önerilerini almak gelecekteki turizm hareketlerine ışık tutmada çok büyük katkı sağlayacaktır (Çelikkanat, 2015:66). Bu doğrultuda, çalışmanın amacı, yerel halkın turizmin gelişimini destekleme algısını etkileyen faktörlerin belirlenmesidir. Bu bağlamda, araştırmada Akçakoca halkı üzerinde anket çalışması yapılarak yerel halkın turizmin gelişimine desteğinin belirli faktörlere göre nasıl değişeceği analiz edilmiştir. Korelasyon analizi bulgularına göre, yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı ile ekonomik ve kültürel etki arasında yüksek düzeyde ilişki olduğu belirlenmişken; sosyal ve çevresel etki ile turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı arasında düşük düzeyde ilişki olduğu saptanmıştır.

Yol analizi sonuçlarına göre; turizmin ekonomik, kültürel ve çevresel etkisinin yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısı üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Bu üç değişkenle turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algı arasındaki etki oranları kıyaslandığında, yerel halkın turizmin gelişimine destek olma algısını en yüksek düzeyde kültürel etki

ve en düşük düzeyde ise, çevresel etki değişkeninin etkilediği tespit edilmiştir. Yerel halk, turizmin gelişiminde kültürel etkileri daha önemli bulmuştur. Başka bir ifadeyle; halk, turizmin kültürel etkilerinin ağır basması nedeniyle turizmin gelişiminin desteklenmesi gerektiğini düşünmektedir. Dolayısıyla, turizmin gelişmesi denilince insanların aklına ekonomik ya da sosyal etkilerden de önce kültürel etkilerin geldiği söylenebilir. Elbette bu sonuç bu araştırmanın örneklemini oluşturan Akçakoca halkı için geçerlidir. Farklı bölgelerde yapılacak çalışmalar için etki ağırlıklarının farklı çıkabileceğinin söylenmesi yerinde bir sonuç olacaktır.

Araştırma sonuçları yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını etkileyen en önemli unsurun ekonomik faktörler olduğunu savunan çalışmalardan (Stylidis vd., 2014; Akis vd., 1996; Yoon vd., 2001) ayrılmaktadır. Hatta, sosyal, kültürel ve çevresel etkilerin turizmin gelişimi üzerinde hiçbir etkisinin olmadığı sadece ekonomik etkinin turizmin gelişimi üzerinde olumlu bir etkisinin bulunduğunu belirten bazı çalışmalarla (Jurowski vd., 1997; Yoon vd., 2001) tamamen ters düşmektedir. Araştırma hipotezleri kısmında da belirtildiği üzere, literatürde halen turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algıyı etkileyen faktörler tartışmalıdır. Kimi çalışmalar önceden bu yana incelenen temel faktörün ekonomik etki kaynaklı olduğunu savunmakta ve sadece ekonomik etkiye yönelmekte, kimi çalışmalar ise günümüzde her alanda olduğu gibi turizmde de sosyal içerikli faktörlerin önem kazandığını öne sürmekte ve sosyal, kültürel ve çevresel etkilerin halkın turizmin gelişimini destekleye yönelik algısını etkilemedeki gücüne değinmektedir.

T-testi ve One-Way Anova testleri sonuçlarına göre ise medeni durum, turistler ile iletişim kurabilme, eğitim ve yaş değişkenlerinin turizmin gelişimine destek değişkeni üzerinde farklılıklar tespit edilmiştir. Özellikle 55 yaş ve üzeri katılımcıların turizmin gelişimine destek boyutuna en düşük oranda ve negatif yönde olması ile 24 yaş ve altı katılımcıların en olumlu ve pozitif olması nesiller arasında oluşan algı farkını ortaya koymaktadır. Araştırma demografik özelliklerin halkın turizmin gelişimine destek algısı üzerindeki etkisi açısından bazı çalışmalarla (Akova, 2006; Gümüş ve Özüpekçe, 2009; Chiu vd, 2016) benzer sonuçlara sahiptir.

Halkın turizmin gelişimine sağlayacağı destek bakış açılarına göre vaziyet olacaktır. Bu nedenle, özellikle turizme açık alanlarda yaşayan halkın bölgelerindeki turizme bakış açılarının belirlenip değerlendirilmesi ve olumsuzlukların giderilmesi önem kazanmaktadır. Sonuç itibarıyla, turizme olumlu bakan ve turizmin gelişiminin yarar sağlayacağına inanan bir halk, bölgesindeki turizmi geliştirmek için gönüllü olacak ve bu faaliyete yönelik devletin yapacağı uygulamalara katılarak istekli bir şekilde çalışacaktır. Bu nedenle, turizmin gelişmesi için öncelikli olarak halkın kazanılması gerektiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Bölge gelişiminin sağlanması için yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeye yönelik algısını etkileyen faktörleri toplu olarak tek bir model içerisinde inceleyen araştırma sayısı sınırlıdır. Bu bağlamda, çalışmanın literatüre teorik olarak katkı sunması açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Araştırmanın yerel gelişim politikaları ve stratejilerinin oluşturulmasında yerel yönetimlere uygulama alanında katkı sağlaması beklenmektedir. Uygulamanın bir tane yerel yerleşim alanında yapılmış olması çalışmanın kısıtlı yanını oluşturmaktadır. Bundan dolayı, daha sonra yapılacak akademik çalışmaların daha fazla sayıda turizm alanına uygulanması önerilebilir. Bu durumda, yerel halkın fikirleri alınarak genel olarak turistik alanların gelişiminde yerel halk-yerel yönetim işbirliğinin sağlanması açısından büyük önem taşımaktadır.

REFERENCES

- Akis, S., Peristianis, N. ve Warner, J. (1996) “Residents Attitudes to Tourism Development: The Case of Cyprus”, *Tourism Management*, 17(7): 481-494.
- Akova, O. (2006) “Yerel Halkın Turizmin Etkilerini Algılamalarına ve Tutumlarına Yönelik Bir Araştırma”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 1(2): 77-109.
- Almeida-García, F., Peláez-Fernández, M. Á., Balbuena-Vazquez, A. ve Cortes-Macias, R. (2016) “Residents' Perceptions of Tourism Development in Benalmádena (Spain)”, *Tourism Management*, (54): 259-274.
- Anderson, J. C. ve Gerbing, D. W. (1988) “Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach”, *Psychological Bulletin*, 103(3): 411-423.
- Ayaz, N., Artuğer, S. ve Türkmen, F. (2009) “Tarihi Zela (Zile) İlçesindeki Yerel Halkın Turizme Bakış Açılarını Belirlemeye Yönelik Bir Alan Araştırması”, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2:103-124.
- Bakan, İ. ve Kefe, İ. (2012) “Kurumsal Açından Algı ve Algı Yönetimi”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1): 19-34.
- Burkaz, V. (2014) “Platon ve Rousseau’da İnsan Doğası Bağlamında Eğitim”, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2): 101-112.
- Byrne, B. M. (2010) “Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications and Programming”, 2nd Edition, Routledge Taylor and Francis Group, New York.
- Cañizares, S. M. S., Tabales, J. M. N. and García, F. J. F. (2014). Local Residents Attitudes Towards The Impact of Tourism Development in Cape Verde. *Tourism and Management Studies*, 10(1): 87-96.
- Carmichael, B. A. (2000) “A Matrix Model for Resident Attitudes and Behaviours in A Rapidly Changing Tourist Area”, *Tourism Management*, 21(6): 601-611.

- Cengiz, E., ve Kırkbir, F., (2007) “Yerel Halk Tarafından Algılanan Toplam Turizm Etkisi ile Turizm Desteği Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapısal Bir Model Önerisi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1): 19-37.
- Chiu, H. Y., Chan, C. S. ve Marafa, L. M. (2016) “Local Perception and Preferences in Nature Tourism in Hong Kong”, *Tourism Management Perspectives*, (20): 87-97.
- Çeken, H. (2014) “Turizm Ekonomisi”, İstanbul: Detay Yayıncılık.
- Çelikkanat, N. (2015) “Yerel Halkın Turizme Bakış Açısı: Bodrum İlçesi Örneği”, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dağdeviren, A. (2015) “Yerel Halkın Turizmin Sosyo-Kültürel Etkilerini Algılamalarının Yaşam Tarzı Boyutuyla İncelenmesi”, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Davis, D., Allen, J., ve Cosenza, R. M. (1988) “Segmenting Local Residents by Their Attitudes”, *Interests and Opinions Toward Tourism. Journal of Travel Research*, 27(2): 2-8.
- Duran, E. ve Özkul, E. (2012) “Yerel Halkın Turizm Gelişimine Yönelik Tutumları: Akçakoca Örneği Üzerinden Bir Yapısal Model”, *International Journal of Human Sciences*, 9(2): 500-520.
- Eren, R., ve Aypek, N. (2012) “Kırsal Turizm Bölgesinde Yerel Halkın Turizmin Gelişimine Karşı Tutumları: Cumalıkız Köyü Örneği”, *Uluslararası Sosyal Ekonomik Bilimler Dergisi*, 2 (2): 43-47.
- Ertuğrul, H. M., Yıldırım, S., ve Ayhan, F. (2017) “An Investigation of Stationarity Properties of the Turkish Tourism Income Variable”, *International Econometric Review*, 9(2): 37-49.
- Getz, D. (2008) “Event Tourism: Definition, Evolution, and Research”, *Tourism Management*, 29(3): 403-428.
- Gökçe, F. (2016) “Yerli Halkın Turizmin Gelişimine Yönelik Algısı ve Desteği: Afyonkarahisar Örneği”, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Afyon: Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı.
- Gürsoy, D., Jurowski, C. ve Uysal, M. (2002) “Resident Attitudes: A Structural Modeling Approach”, *Annals of Tourism Research*, 29(1): 79-105.
- Gürsoy, D., Yoon, Y. ve Chen, J. S. (2001) “Validating A Tourism Development Theory with Structural Equation Modeling”, *Tourism Management*, 22(4): 363-372.
- Gümüş, N. ve Özüpekçe, S. (2009) “Foça’da Turizmin Ekonomik, Sosyal, Kültürel ve Çevresel Etkilerine Yönelik Yerel Halkın Görüşleri”, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 6(2): 398-417.

- Haralambopoulos, N. ve Pizam, A. (1996) "Perceived Impacts of Tourism: The Case Of Samos", *Annals of Tourism Research*, 23(3): 503-526.
- Jafari, J. A. (1986) "System View of Sociocultural Dimensions of Tourism", In the President's Commission on Americans Outdoors, 33-50.
- Jurowski, C. ve Gürsoy, D. (2004) "Distance Effects On Residents' Attitudes Toward Tourism", *Annals of Tourism Research*, 31(2): 296-312.
- Jurowski, C., Uysal, M. ve Williams, D. R. (1997) "A Theoretical Analysis of Host Community Resident Reactions to Tourism", *Journal of Travel Research*, 36(2): 3-11.
- Jurowski, C., Uysal, M., Noe, F. P., ve Mcdonald, C. D. (1994) "Environmental Attitude by Trip and Visitor Characteristics: US Virgin Islands National Park", *Tourism Management*, 15(4): 284-294.
- Kim, K., Uysal, M. ve Sirgy, M. J. (2013) "How Does Tourism in A Community Impact The Quality of Life of Community Residents?", *Tourism Management*, 36: 527-540.
- Kline, R. B. (2011) "Principles and Practice of Structural Equation Modeling", 3th Edition, New York: The Guilford Press.
- Latkova, P. (2008) "An Examination of Factors Predicting Residents' Support for Tourism Development", Unpublished Ph.D., Michigan State University Department of Park, Recreation and Tourism Resources, U.S.
- Lindsay, P. H., ve Norman, D. A. (2013) "Human Information Processing: An Introduction To Psychology", Academic Press.
- Liu, J. C. ve Var, T. (1986) "Resident Attitudes Toward Tourism Impacts in Hawaii", *Annals of Tourism Research*, 13(2): 193-214.
- Liu, J., Sheldon, P. J. ve Var, T. (1987) "Resident Perception of The Environmental Impacts of Tourism", *Annals of Tourism Research*, 14(1): 17-37.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2011) "Yapısal Eşitlik Modellemesi Amos Uygulamaları", Ankara: Detay Yayıncılık.
- Murphy, P. E. (1981) "Community Attitudes To Tourism: A Comparative Analysis", *International Journal of Tourism Management*, 2(3): 189-195.
- Nunkoo, R., ve Ramkissoon, H. (2011) "Developing A Community Support Model for Tourism", *Annals of Tourism Research*, 38(3): 964-988.
- Pickens, J. (2005) "Attitudes and Perceptions", *Organizational Behavior in Health Care*, 43-76.
- Ross, G. F. (1992) "Resident Perceptions of The Impact of Tourism on an Australian City", *Journal of Travel Research*, 30(3): 13-17.

- Schumacker, R. E. ve Lomax, R. G. (2004) “Beginner's Guide to Structural Equation Modeling”, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates
- Sekaran, U. (2003) “Research Method for Business: A Skill Building Approach”, New York: Malloy Lithographing.
- Sharpley, R. (2014) “Host Perceptions of Tourism: A Review of The Research”, *Tourism Management*, 42(1): 37-49.
- Sheldon, P. J. ve Var, T. (1984) “Residents Attitudes Toward Tourism in North Wales”, *Tourism Management*, 5(1): 40-47.
- Snaith, T. ve Haley, A. (1999) “Residents’ Opinions of Tourism Development in The Historic City of York, England”, *Tourism Management*, 20(5): 595-603.
- Stupak, R. J., (2000) “Perception Management: An Active Strategy for Marketing and Delivering Academic Excellence, Business Sophistication, and Communication Successes”, *Public Administration & Management*, 5(4): 250-260.
- Stylidis, D., Biran, A., Sit, J. ve Szivas, E. M. (2014) “Residents' Support for Tourism Development: The Role of Residents' Place Image and Perceived Tourism Impacts”, *Tourism Management*, 45: 260-274.
- Szpilko, D. (2015) “The Future of Tourism Development in The Podlaskie Voivodeship”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 213: 977- 984.
- Şimşek, Ö. F. (2007) “Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş, Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları”, Ankara: Ekinoks Yayınları.
- Tavşancıl, E. (2010) “Tutumların Ölçülmesi ve Spss ile Veri Analizi”, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Tayfun, A. (2002) “Turist Yerli Halk Etkileşimi Üzerine Bir Araştırma”, *Gazi Üniversitesi Ticaret Ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1: 1-12.
- Tayfun, A. ve Kılıçlar A. (2004) “Turizmin Sosyal Etkileri ve Yerli Halkın Turiste Bakışı”, *Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Fakültesi Dergisi*, 1: 1-17.
- Teye, V., Sönmez, S. F. ve Sirakaya, E. (2002) “Residents' Attitudes Toward Tourism Development”, *Annals of Tourism Research*, 29(3): 668-688.
- TÜİK (2018) <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24590>, (22.03.2018).
- Türker, G. Ö., ve Türker, A. (2014) “Yerel Halkın Turizm Etkilerini Algılama Düzeyi Turizm Desteğini Nasıl Etkiler: Dalyan Destinasyonu Örneği”, *Ejovoc (Electronic Journal of Vocational Colleges)*, 4(1): 81-98.

- Ünlüöner, K., ve Özekici, Y. K. (2017) “Yeni Gelişen Destinasyonlarda Turizm Algısı: Yozgat İli Üzerine Bir Alan Araştırması”, *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 5(4): 466-488.
- Vargas-Sánchez, A., Plaza-Mejía, M., ve Porrás-Bueno, N. (2009) “Understanding Residents' Attitudes Toward The Development of Industrial Tourism in A Former Mining Community”, *Journal of Travel Research*, 47(3): 373-387.
- Wang, Y., Pfister, R. E. ve Morais, D. B. (2006) “Residents’ Attitudes Toward Tourism Development: A Case Study of Washington”, NC. In *Proceedings of The Northeastern Recreation Research Symposium* (14): 411-418.
- Williams, J. ve Lawson, R. (2001) “Community Issues and Resident Opinions of Tourism”, *Annals of Tourism Research*, 28(2): 269-290.
- Yoon, Y., Gürsoy, D. ve Chen, J. S. (1999) “An Investigation of The Relationship Between Tourism Impacts and Host Communities' Characteristics”, *Anatolia*, 10(1): 29-44.
- Yoon, Y., Gürsoy, D. ve Chen, J. S. (2001) “Validating A Tourism Development Theory with Structural Equation Modeling”, *Tourism Management*, 22(4): 363-372.
- Yüksel, Ö. (2006) “Davranış Bilimleri”, Ankara: Gazi Yayınevi.

VERİ MADENCİLİĞİ YÖNTEMLERİ İLE İŞ YAŞAM DENGESİNDE YIPRANMA DURUMU TAHMİNİ¹

Dr. Öğr. Üyesi Ufuk ÇELİK * 

ÖZET

İş yaşam dengesinde çalışanların yıpranma durumunun tahmini, şirketlerde insan kaynakları departmanı için çalışan performansını anlamaya yönelik önemli bir göstergedir. Bu tür göstergeler için klasik istatistik analizleri yerine veri madenciliği ile tahminleme yapmak daha efektif sonuçlar verecektir. Bu çalışmada iş hayatında yıpranma ve dolayısıyla işi bırakma durumunun tahmini veri madenciliği yöntemlerinden karar ağacı ve destek vektör makinesi yöntemleri ile gerçekleştirilerek performans sonuçları karşılaştırılmıştır. Analiz için örnek veri seti IBM şirketi Watson Analytics programı kapsamında sunulan bir veritabanından alınmıştır. Veri seti 1470 adet çalışanın 35 farklı öz niteliği içermektedir. Çalışmada yıpranmayı etkileyen faktörler belirlenmiş ve karar ağacı ile destek vektör makinesi yöntemlerinin tahmin performansında sırasıyla %84.09 ve %91.36 doğruluk oranları elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Veri Madenciliği, İş Analitiği, İşten Ayrılma, Veri Örneklemesi

JEL Kodları: E37, D70, J63, C80

ESTIMATION OF EMPLOYEE ATTRITION IN BUSINESS LIFE BALANCE WITH DATA MINING METHODS

ABSTRACT

The estimation of employee attrition in business life balance is an important indicator to understand the employee performance for human resources department in companies. For such indicators, rather than classical statistical analysis, estimating with data mining will provide more effective results. In this study, the prediction of attrition and hence the turnover situations were estimated with decision tree and support vector machine methods from data mining and performance result were compared. The sample dataset for analysis was taken from a database provided by the IBM company in scope of Watson Analytics programme. The data set contains 35 different attributes of 1470 employees. Factors affecting attrition were determined in the study and the estimation performance of

¹ Bu makale, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi tarafından düzenlenen IV. Uluslararası Uygulamalı Ekonomi ve Finans Konferansı (ICOAEF'18) kapsamında sözlü olarak sunulan "Alt-Örneklemesi ve Üst-Örneklemesi Yöntemleri ile Çalışanların İşten Ayrılma Tahmini" isimli bildirisinin genişletilmiş bir çalışmasıdır.

* Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Ö. S. Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü Bandırma-Balıkesir/Türkiye e-mail: ucelik@bandirma.edu.tr

the decision tree and support vector machine methods were obtained for accuracy rates of 84.09% and 91.36% respectively.

Keywords: *Data Mining, Business Analytics, Employee Turnover, Data Sampling*

JEL Codes: *E37, D70, J63, C80.*

1. GİRİŞ

İş yaşam dengesinde çalışanların memnuniyetsizliği birçok açıdan olumsuz etkiler yaratmaktadır (Korkmaz ve Erdoğan, 2014). Bu bağlamda çalışan memnuniyetinin ölçülmesi şirketler için gerekli bir analizdir. Çalışan memnuniyetinin zayıf olması şirketi terk etmesi için başlıca faktördür. Personelin işyerine bağlılık durumlarının temelinde örgütsel adalet algısı yer almaktadır. Aşırı ve az iş yükü, yetersiz ücret, çalışma saatleri düzensizliği, fiziksel koşullar veya liyakat gibi durumlar bu algıyı etkileyen faktörler olarak sayılabilir (Black ve Porter, 2000). Çalışan memnuniyeti ile müşteri memnuniyeti arasında da pozitif bir ilişki olduğu aşikârdır (Chi ve Gursoy, 2009). Memnuniyetsizliği gidermek adına öncelikle uygun analizlerin yapıp sebeplerin belirlenmesi gerekir (Altıntaş, 2006; Mobley, 1977, 1982). Ayrıca personelin yıpranmaya bağlı olarak işi bırakma ihtimalleri de doğru şekilde analiz edilerek muhtemel bir personel kaybından önce gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

İnsan kaynakları departmanı tarafından çalışan memnuniyeti ve dolayısıyla işten ayrılma ihtimalinin belirlenmesi adına öncelikle doğru verilerin alınması elzemdir (Ranjan, Goyal ve Ahson, 2008). Bu verilerin, veri madenciliği yöntemleri ile analizinde farklı kurumlara göre sonuçlar değişebilecektir. İşten ayrılma tahmininde kullanılacak yöntemler konusunda farklı analizlerin incelenmesi ile konuya etkili bir yaklaşım sağlanacaktır (Nagadevara, Srinivasan ve Valk, 2008).

2. VERİ

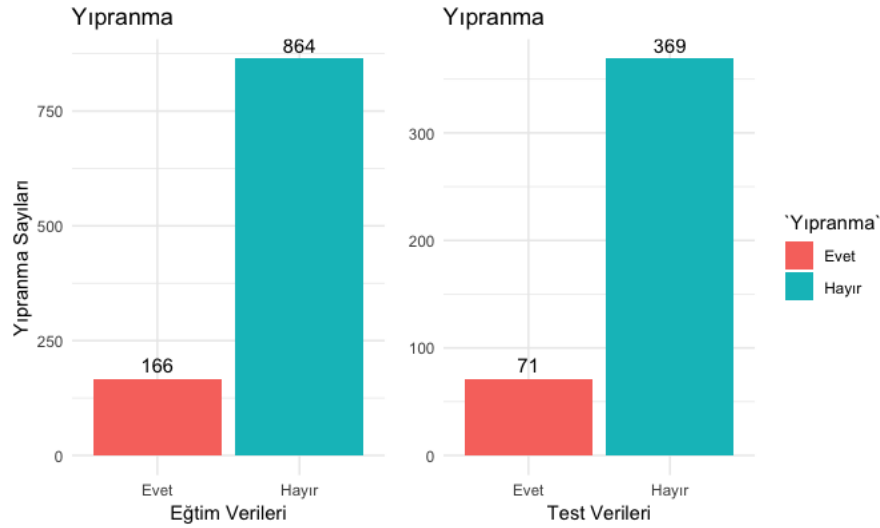
Çalışmada kullanılan veriler IBM Şirketinin Watson Analytics sisteminde tanıtılan çalışanların yıpranma durumu için hazırlanan örnek veritabanından alınmıştır (Stacker, 2015). Veriler içinde aynı değerlere sahip “Standart Saatler”, “18 Yaş Üstü” ve “Çalışan Sayısı” ile gereksiz olan “Çalışan Numarası” değişkenleri temizlenmiştir. İstatistik detaylı özeti Ek 1’ile gösterilen veriler 1470 adet personelin 30 farklı değişkeni ve 1 adet “Yıpranma” durumu değişkenine göre “Evet” veya “Hayır” şeklinde sınıflandırılmıştır. Verilerde 22 adet sayısal ve 9 adet kategorik değişken bulunmaktadır. Verilerin R programlama ortamına alınması ve düzenlenmesi kodları Şekil 1 ile gösterilmiştir.

Şekil 1. Verilerin Düzenlemesi R Kodları

```
1 library(data.table)
2 library(caret)
3 library(rpart.plot)
4 library(e1071)
5 library(ROCR)
6
7 veriseti <- fread('myData.csv', sep = ';', header = TRUE, stringsAsFactors = TRUE)
8 veriseti$ÇalışanNumarası <- NULL
9 veriseti$`18YaşÜstü` <- NULL
10 veriseti$StandartSaatler <- NULL
11 veriseti$ÇalışanSayısı <- NULL
12
13 set.seed(2025)
14 VeriOrnekleme <- createDataPartition(y=veriseti$Yıpranma, p=0.7, list=FALSE)
15 EğitimVerileri <- veriseti[VeriOrnekleme, ]
16 TestVerileri <- veriseti[-VeriOrnekleme, ]
```

Şekil 2 ile gösterilen %70 eğitim ve %30 test verileri şeklinde ayrılan veri setinde test verilerine bakıldığında 440 veriden 369 tanesinde Yıpranma için hayır ve 71 tanesinde evet olduğu anlaşılmaktadır. Grafik için R paketlerinden “ggplot” özelliği kullanılmıştır (Ginestet, 2011; Wickham, 2016).

Şekil 2. Eğitim ve Test Verileri Yıpranma Sayıları



3. YÖNTEM

Çalışma için analizler destek vektör makinesi ve karar ağacı yöntemleri kullanılarak R programlama dili ile gerçekleştirilmiştir (Jed Wing vd., 2018; Meyer, Dimitriadou, Hornik, Weingessel ve Leisch, 2018; Sing, Sander, Beerenwinkel ve Lengauer, 2005; Therneau ve Atkinson, 2018). Açık kaynak kodlu betik bir dil olan R kayıtları vektör, liste, veri çerçevesi gibi özel veri yapıları sayesinde ön tanımlı fonksiyonlar ile veriye bellek üzerinden doğrudan erişmek yerine sembol ve referanslarla kontrol eder (Ihaka ve Gentleman, 1996; Özdemir vd., 2018; “The R Project for Statistical Computing”, 01.12.2018). Fonksiyonlar R-CRAN web sitesi üzerindeki paketlerden çağırılmaktadır (“The Comprehensive R Archive Network”, 01.12.2018).

3.2. Karar Ağacı Algoritması

Denetimli bir öğrenme algoritması olan karar ağacı, verileri özniteliklerin sınıf niteliği ayrımında veriler üzerindeki yaygın değerine göre oluşturduğu kurallarla kategorize eder. (Cover ve Thomas, 2006; Quinlan, 1999). Özniteliklerin veriler üzerindeki belirleyici yaygınlığını hesaplamak için farklı fonksiyonlar mevcuttur. Bu çalışmada bilgi kazancı formülüne göre özniteliklerin veriyi ne kadar temsil ettikleri hesaplanarak kurallar oluşturulmuştur (Therneau ve Atkinson, 2018).

Bir veri setine ait bilgi kazancını hesaplamasında S , C_i sınıfından $i = (1, \dots, n)$ olmak üzere s_i veri içeriyorsa herhangi bir veriyi sınıflandırmak için gereken bilgi Denklem 2 ile hesaplanır.

$$Bilgi(s_1, s_2, \dots, s_n) = -\sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} \left(\log_2 \left(\frac{s_i}{S} \right) \right) \quad (2)$$

Bir A değişkeninin (a_1, a_2, \dots, a_v) değerleri ile entropisini bulmak için ise Denklem 3 kullanılır.

$$Entropi(A) = \sum_{j=1}^v \left(\frac{s_{1j} + \dots + s_{nj}}{S} \right) \cdot Bilgi(s_1, s_2, \dots, s_n) \quad (3)$$

A değişkenini kullanarak ağacın dallanmasıyla elde edilen bilgi kazancı Denklem 4 ile gösterilmiştir.

$$Kazanç(A) = Bilgi(s_1, s_2, \dots, s_n) - Entropi(A) \quad (4)$$

Her bir veri özniteliği için hesaplanan kazanç değerlerinden en yüksek olanı alınarak ağaç oluşturulmaya başlanır. Her bir dal ayrımı için kalan veriler için tekrar kazanç hesabı yapılır ve en yüksek olana göre ayrıma devam edilir. İşlem tüm verilerin sınıflandırılması ile sona erer.

Bilgi kazancı formülüne göre hesaplanan karar ağacı algoritması için R dilinde yapılan kodlama Şekil 3 ile gösterilmiştir.

Şekil 3. Karar Ağacı R Dili Kodlaması

```

1 # Karar Ağacı Algoritması 10 katlı Çapraz Doğrulama ile kontrolü
2 ka.kontrol <- trainControl(method = "repeatedcv", number = 10, repeats = 3)
3 # en uygun modelin seçimi
4 ka.ayar <- train(Yıpranma ~., data = EgitimVerileri, method = "rpart",
5               parms = list(split = "information"),
6               trControl=ka.kontrol,
7               tuneLength = 10)
8 # model gösterimi
9 ka.ayar
10 # en uygun modele göre karar ağacı şeması oluşturulması
11 prp(ka.ayar$finalModel, box.palette = "auto", varlen = 0)
12
13 # test verilerinin tahminlemesi karşılaştırma matrisi gösterimi
14 ka.tahmin.uygunluk <- predict(ka.ayar, newdata = TestVerileri)
15 confusionMatrix(table(ka.tahmin.uygunluk, TestVerileri$Yıpranma))

```

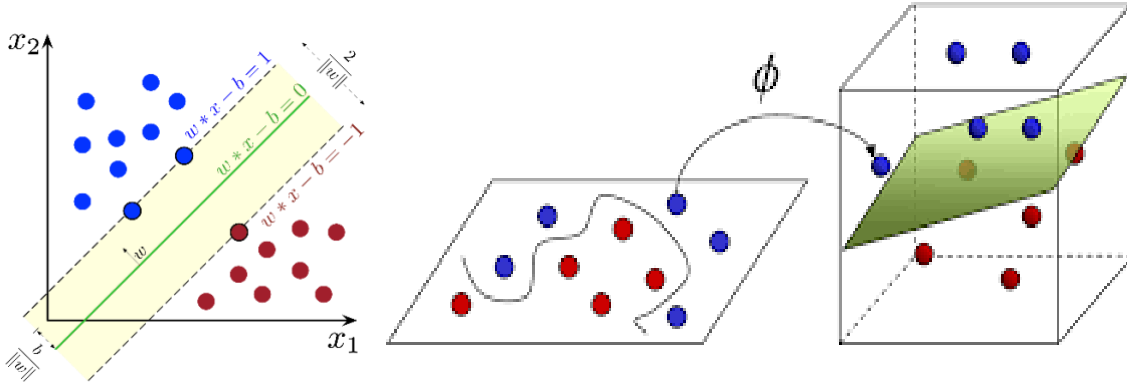
3.2. Destek Vektör Makinesi Algoritması

Veriler içinde herhangi bir değerden en uzak iki sınıf arasındaki sınırı çizen vektörden dolayı bu ismi almıştır (Ülgen, 2017). Şekil 4 ile gösterilen ve Denklem 5 ile hesaplanan bu vektör iki sınıfa ait veriyi en uygun şekilde ayırmak yani sınıflandırmak için kullanılır (Cortes ve Vapnik, 1995).

$$(\vec{x}_1, y_1), \dots, (\vec{x}_n, y_n) \xrightarrow{\text{eğitim seti için}} \vec{w} \cdot \vec{x} - b = 0 \quad (5)$$

Burada y_i 1 veya -1 şeklinde \vec{x}_i noktasının ait olduğu sınıfı belirtirken, \vec{x} noktaların oluşturduğu veri setini temsil eder. $\vec{w} \cdot \vec{x} - b = 1$ ise bir sınıf değerinin üstünde olduğunu, $\vec{w} \cdot \vec{x} - b = -1$ ise diğer sınıf değerinin altında olduğunu belirtir. Sıfıra eşit olması durumu ayırım vektörünü belirtir. Sınıf verileri arasındaki uzaklığı maksimum yapmak için $\|w\|$ değeri minimize edilmelidir.

Şekil 4. Destek Vektör Makinesi Sınıflandırması



Kaynak: (Jordan, 2017)

Vektörün veriyi ayırma durumuna göre doğrusal veya doğrusal olmayan şeklinde iki tür algoritma vardır (Akpınar, 2014). Doğrusal destek vektör makinesi, ayırım yapan doğrunun eğim hesabında bir karar fonksiyonu kullanır (Osuna, Freund ve Girosi, 1997). Doğrusal olmayan ayrımlarda ise polinom (çok terimli) ve gausyen radyal tabanlı çekirdek bir fonksiyonla hesaplama yapılır (Jed Wing vd., 2018).

Destek vektör makinesi için svm() fonksiyonu kullanılan R dili kodlaması Şekil 5 ile gösterilmiştir.

Şekil 5. Destek Vektör Makinesi R Dili Kodlaması

```
1 # Destek Vektör Makinesi
2 ind <- sample(2, nrow(veriseti), replace = TRUE, prob=c(0.7, 0.3))
3
4 # Destek Vektör Makinesi gama ve cost değerleri performans ayarlaması
5 dvm.ayar <- tune(svm, Yıpranma~., data = veriseti[ind == 1,],
6               ranges = list(gamma = 2^(-8:1), cost = 2^(0:4)),
7               tunecontrol = tune.control(sampling = "fix"))
8 # dvm ayarlama sonuçları gösterimi
9 dvm.ayar
10
11 # Eğer ayarlama sonucu parametre marjini ile örtüşüyorsa (ör, gamma = 2^-8),
12 # parametreler genişletilebilir
13 # dvm.ayar sonucundan gelen gama ve cost parameterleri kullanılır.
14 dvm.model <- svm(Yıpranma~., data=veriseti[ind==1,],
15               cost=8, gamma=0.0078125, probability=TRUE)
16 dvm.olasilik <- predict(dvm.model, type="prob",
17                       newdata=veriseti[ind==2,], probability=TRUE)
18
19 dvm.model.tahmin <- predict(dvm.model, newdata=TestVerileri)
20 confusionMatrix(table(dvm.model.tahmin, TestVerileri$Yıpranma))
```

3.3. ROC analizi

Bir sınıflandırma şeklinde yapılan bir tahminlemenin performans değerlendirmesi alıcı işlem karakteristiği (Receiver Operating Characteristics) ROC analizi yapılarak sonuçların hassasiyet ve kesinlik ölçütleri hesaplanır (Gribskov ve Robinson, 1996).

Bir sınıflama sonucuna göre ROC analizi için aşağıdaki hesaplamalar incelenir.

- DP (doğru pozitif), gerçekte evet olan ve algoritmanın da evet bulduğu yıpranma verileri
- DN (doğru negatif), gerçekte hayır olan ve algoritmanın hayır bulduğu yıpranma verileri
- YP (yanlış pozitif), gerçekte evet olan ama algoritmanın hayır bulduğu yıpranma verileri
- YN (yanlış negatif), gerçekte hayır olan ama algoritmanın evet bulduğu yıpranma verileri
- Hassasiyet $DP/(DP+YN)$ oranı
- Kesinlik $DN/(DN+YP)$ oranı

ROC analizinde, hassasiyeti tespit etme ve kesinliği eleme kabiliyeti arasındaki dengeye bakılarak tahminleme için kullanılan yöntemin performansı anlaşılır. Kesinlik ve hassasiyet arasındaki dengeyi değerlendirmek için ROC eğrisi ve altında kalan alan kullanılır. ROC puanı 1'e yaklaştıkça pozitifler daha iyi bir şekilde negatiflerden ayrılır (Sing vd., 2005).

Şekil 6. ROC Analizi R Dili Kodlaması

```

1 # Karar Ağacı ROC analizi
2 ka.tahmin.olasilik = predict(ka.ayar, newdata = TestVerileri, type = "prob")[,2]
3 # sınıflandırma olasılıklarına göre tahminleme
4 ka.tahmin = prediction(ka.tahmin.olasilik, TestVerileri$Yıpranma)
5 # Karar Ağacı ROC eğrisi çizimi
6 plot(performance(ka.tahmin, "tpr", "fpr"), col="red",
7 xlab="Yanlış Pozitif Oranı", ylab="Doğru Pozitif Oranı")
8 abline(0, 1, lty = 2)
9
10 # Destek Vektör Makinesi ROC analizi
11 dvm.olasilik.rocr <- prediction(attr(dvm.olasilik, "probabilities")[,2],
12 veriseti[ind==2, 'Yıpranma'])
13 dvm.olasilik.performans <- performance(dvm.olasilik.rocr, "tpr", "fpr")
14 plot(dvm.olasilik.performans, col="blue", add=TRUE)
15
16 # Etiketlerin gösterimi
17 legend(0.5, 0.3, c('Karar Ağacı', 'Destek Vektör Makinesi'),
18 col=c("red", "blue"), lty=4:2)

```

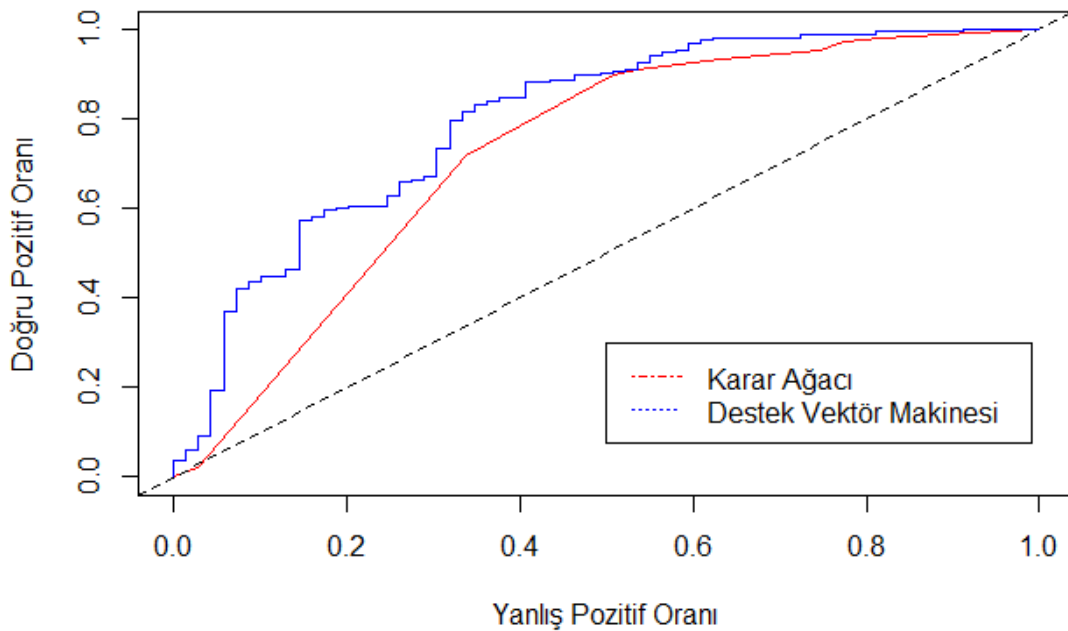
4. BULGULAR

Karar ağacı ve destek vektör makinesi yöntemleri sonucu elde edilen sınıflandırma başarısı, yapılan ROC analizi sonuçlarına göre elde edilen performans değerleri Tablo 1 ile ve çizilen ROC eğrisi Şekil 7 ile gösterilmiştir.

Tablo 1. ROC Analizi Sonuçları

Algoritmalar	DP	DN	YP	YN	Hassasiyet	Kesinlik	ROC puanı
Karar Ağacı	18	352	17	53	0.25352	0.95393	0.8409
Destek Vektör Makinesi	38	364	5	33	0.53521	0.98645	0.9136

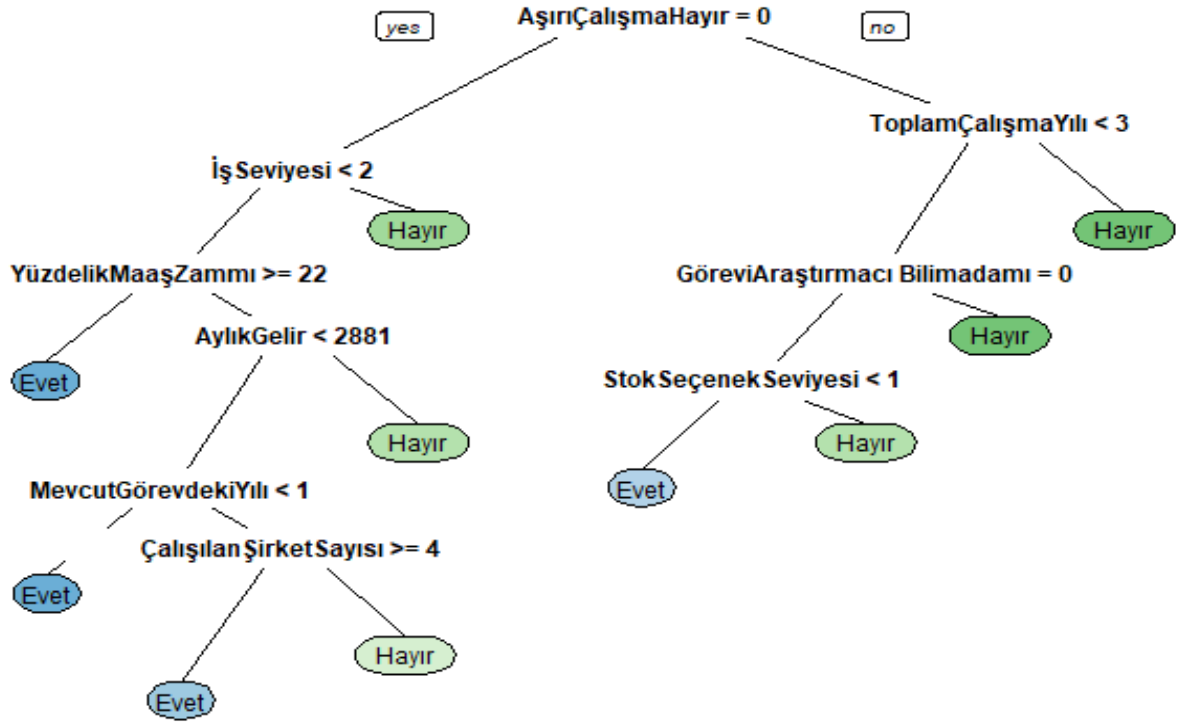
ROC analizi sonuçlarına göre destek vektör makinesi algoritması daha başarılı bir tahminleme sonucu sergilemektedir (Robin vd., 2011; Sing vd., 2005).

Şekil 7. ROC Eğrisi

4.1. Karar Ağacı Analiz Sonuçları

Karar ağacı analizi için öncelikle rastgele sayı üretme aracı çekirdek (seed) değeri ayarlanır. Bu değer algoritmanın her çalışmasında farklı sonuçlar üretmesini engeller. Eğitim için tüm veri setinin %70'i (1029 adet) ve test için %30'u (441 adet) alınır. %84.09 doğruluk oranı çıkaran karar ağacı Şekil 8 ile gösterilmiştir (Jacobucci, 2018).

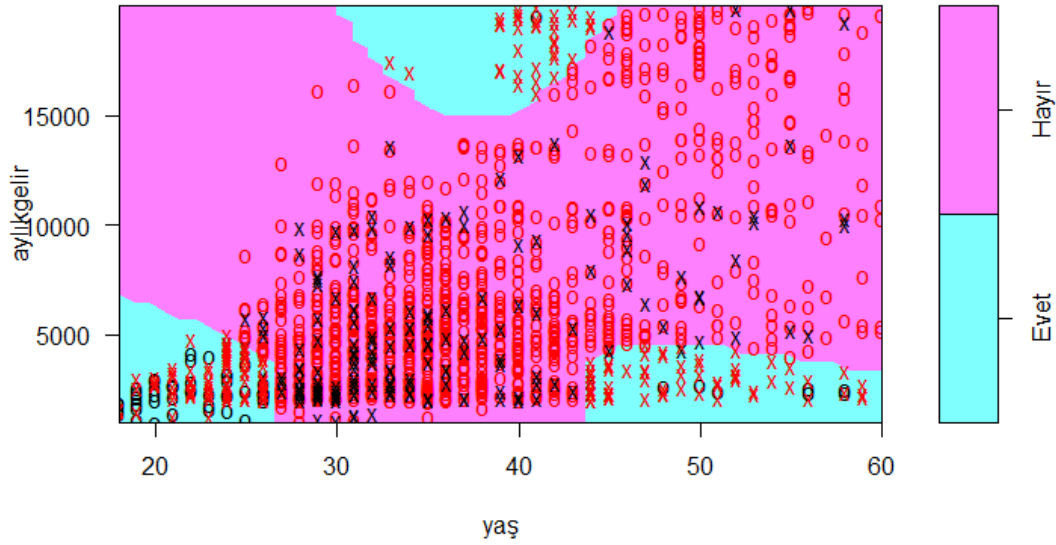
Şekil 8. Karar Ağacı Şeması



4.2. Destek Vektör Makineleri Analiz Sonuçları

Karar destek vektörü sonucu test verilerinde %91.36 doğruluk oranı elde edilmiştir. Örnek bir gösterim için yaşa göre aylık gelir durumunun yıpranmaya etkisi incelendiğinde Şekil 9 ile destek vektör makinesi sınıflaması görülmektedir (Torgo, 2011).

Şekil 9. Yaş ve Aylık Gelir Durumuna Göre Yıpranma Sınıflandırması



5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre karar ağacı ile yapılan sınıflamada %84.09 doğruluk oranı bulunurken, destek vektör makinesi ile yapılan sınıflamada %91.36 doğruluk oranı görülmüştür.

Karar ağacı şemasına göre yıpranmayı belirleyici faktör olarak “Aşırı Çalışma” dikkat çekmektedir. Aşırı çalışma durumunu takip eden diğer faktörlere bakıldığında ise sırasıyla “İş Seviyesi” 2’den küçük olanlar ve “Toplam Çalışma Yılı” 3’den küçük olanlar izlemektedir. “Yüzdelik Maaş Zammı”, “Aylık Gelir” ile “Görev Türü” diğer önemli faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır.

ROC analizi sonuçları incelendiğinde her iki yöntem içinde hassasiyet değerleri düşük çıkarken, kesinlik değeri yüksek olarak gözlemlenmiştir. Destek vektör makinesi 38 adet doğru pozitif değeri bulurken karar ağacı 18 tane doğru pozitif değeri ile destek vektör makinesine göre daha düşük bir performans sergilemiştir. Yanlış pozitif ve doğru negatif değerlerinde iki yöntemde birbirinden farklı sonuçlar çıkardığı anlaşılmaktadır. Doğru negatif değerlerinde ise her iki yöntemde birbirine yakındır.

İş yaşam dengesi durumuna göre yıpranma faktörleri ele alındığında bu çalışmada yapılan analizlerin şirketlere personel memnuniyeti açısından farklı bir bakış açısı kazandıracakı aşikârdır. İnsan kaynakları departmanı hem çalışanları hem de müşterileri için bu tür analizlerle memnuniyet durumunu daha iyi bir şekilde ortaya koyabilecektir. İleriye dönük çalışmalarda bu çalışmadaki analizlere ek olarak veri madenciliğinin diğer yöntemlerinin incelenmesi de daha efektif sonuçlar verecektir.

REFERENCES

Akpınar, P. D. H. (2014) "DATA Veri Madenciliği Veri Analizi", İstanbul, Papatya Bilim Yayınevi

Altıntaş, F. Ç. (2006) "Bireysel Değerlerin Örgütsel Adalet ve Sonuçları İlişkisinde Yönlendirici

Etkisi: Akademik Personel Üzerinde Bir Analiz", Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi

Dergisi, 7(2): 19–40.

Black, J. S. ve Porter, L. W. (2000) "Management: Meeting New Challenges", USA, Prentice Hall

Chi, C. G. ve Gursoy, D. (2009) "Employee satisfaction, customer satisfaction, and financial performance: An empirical examination", *International Journal of Hospitality Management*, 28(2): 245–253.

Cortes, C., ve Vapnik, V. (1995) "Support-vector networks", *Machine Learning*, 20(3): 273–297.

Cover, T. M., ve Thomas, J. A. (2006) "Elements of Information Theory 2nd Edition", USA, Willey.

Ginestet, C. (2011) "ggplot2: Elegant Graphics for Data Analysis", *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, 174(1): 245–246.

Gribnikov, M., ve Robinson, N. L. (1996) "Use of receiver operating characteristic (ROC) analysis to evaluate sequence matching", *Computers & Chemistry*, 20(1): 25–33.

Ihaka, R., ve Gentleman, R. (1996) "R: a language for data analysis and graphics", *Journal of Computational and Graphical Statistics*, 5(3): 299–314.

Jacobucci, R. (2018) "dtree: Decision Trees R package version 0.4.2.", <https://cran.r-project.org/package=dtree>, (01.11.2018)

Jed Wing, M. K. C., Weston, S., Williams, A., Keefer, C., Engelhardt, A., Cooper, T., Mayer, Z., vd. (2018) "caret: Classification and Regression Training", <https://cran.r-project.org/web/packages/caret>, (01.12.2018)

Jordan, J. (2017) "Support vector machines. Jeremy Jordan Thoughts, ideas, and new things I've learned.", <https://www.jeremyjordan.me/support-vector-machines/>, (01.11.2018)

Korkmaz, O. ve Erdoğan, E. (2014) "İş Yaşam Dengesinin Örgütsel Bağlılık ve Çalışan Memnuniyetine Etkisi", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 14(4): 541–557.

Meyer, D., Dimitriadou, E., Hornik, K., Weingessel, A. ve Leisch, F. (2018) "e1071: Misc Functions of the Department of Statistics", *Probability Theory Group (Formerly: E1071)*, TU Wien.

Mobley, W. H. (1977) "Intermediate linkages in the relationship between job satisfaction and employee turnover", *Journal of Applied Psychology*, 62(2): 237–240.

Mobley, W. H. (1982) "Employee Turnover, Causes, Consequences, and Control.", USA, Addison-Wesley series on managing human resources. Addison-Wesley.

Nagadevara, V., Srinivasan, V. ve Valk, R. (2008) "Establishing a Link Between Employee Turnover and Withdrawal Behaviours: Application of Data Mining Techniques.", *Research & Practice in Human Resource Management*, 16(2): 81–99.

Osuna, E., Freund, R. ve Girosi, F. (1997) "Support Vector Machines: Training and Applications", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi / Journal of Management and Economics Research*

Cambridge, MA, USA: Massachusetts Institute of Technology.

Özdemir, A. F., Yıldıztepe, E. ve Binar, M. (2018) "İstatistiksel Yazılım Geliştirme Ortamı: R",
Akademik Bilişim'10 – XII. Akademik Bilişim Konferansı, Muğla

Quinlan, J. R. (1999) "Simplifying decision trees", *International Journal of Human-Computer Studies*,
51(2): 497–510.

Ranjan, J., Goyal, D. P. ve Ahson, S. I. (2008). "Data mining techniques for better decisions in human
resource management systems", *International Journal of Business Information Systems*, 3(5):
464–481.

Robin, X., Turck, N., Hainard, A., Tiberti, N., Lisacek, F., Sanchez, J.-C. ve Müller, M. (2011)
"pROC: an open-source package for R and S+ to analyze and compare ROC curves", *BMC
Bioinformatics*, 12(1): 77.

Sing, T., Sander, O., Beerenwinkel, N. ve Lengauer, T. (2005) "ROCR: visualizing classifier
performance in R", *Bioinformatics*, 21(20): 7881.

Stacker, M. (2015) "SAMPLE DATA: HR Employee Attrition and Performance",
<https://www.ibm.com/communities/analytics/watson-analytics-blog/hr-employee-attrition/>,
01.11.2018

"The Comprehensive R Archive Network. R-Project.", <https://cran.r-project.org/> 01.11.2018

"The R Project for Statistical Computing. R-Project.", <https://www.r-project.org/>, 01.11.2018

Therneau, T. ve Atkinson, B. (2018) "rpart: Recursive Partitioning and Regression Trees".

Torgo, L. (2011) "Data mining with R: learning with case studies", USA, Chapman and Hall/CRC.

Ülgen, E. K. (2017) "Makine Öğrenimi Bölüm-4 (Destek Vektör Makineleri)",
[https://medium.com/@k.ulgen90/makine-ogrenimi-bolum-4-destek-vektor-makineleri-
2f8010824054](https://medium.com/@k.ulgen90/makine-ogrenimi-bolum-4-destek-vektor-makineleri-2f8010824054), 01.11.2018

Wickham, H. (2016) "ggplot2: Elegant Graphics for Data Analysis", New York, Springer-Verlag.

Ek 1: Veri Seti Özeti

No	Değişken	İstatistikler / Değerler	Frekanslar (% Geçerlilik)	Grafik
1	Yaş [tamsayı]	ort (sd) : 36.92 (9.14) min < med < mak 18 < 36 < 60 IQR (CV) : 13 (0.25)	43 farklı değer	
2	Seyahat [faktör]	1. Nadiren Seyahat 2. Seyahat Yok 3. Sık Seyahat	1043 (71.0%) 150 (10.2%) 277 (18.8%)	
3	Günlük Oran [tamsayı]	ort (sd) : 802.49 (403.51) min < med < mak 102 < 802 < 1499 IQR (CV) : 692 (0.5)	886 farklı değer	
4	Departman [faktör]	1. ARGE 2. Satış 3. İnsan Kaynakları	961 (65.4%) 446 (30.3%) 63 (4.3%)	
5	Evden Uzaklık [tamsayı]	ort (sd) : 9.19 (8.11) min < med < mak 1 < 7 < 29 IQR (CV) : 12 (0.88)	29 farklı değer	
6	Eğitim [tamsayı]	ort (sd) : 2.91 (1.02) min < med < mak 1 < 3 < 5 IQR (CV) : 2 (0.35)	1: 170 (11.6%) 2: 282 (19.2%) 3: 572 (38.9%) 4: 398 (27.1%) 5: 48 (3.3%)	
7	Eğitim Alanı [faktör]	1. Diğer 2. Pazarlama 3. Teknik Derece 4. Tıp 5. Yaşam Bilimleri 6. İnsan Kaynakları	82 (5.6%) 159 (10.8%) 132 (9.0%) 464 (31.6%) 606 (41.2%) 27 (1.8%)	
8	Ortam Memnuniyeti [tamsayı]	ort (sd) : 2.72 (1.09) min < med < mak 1 < 3 < 4 IQR (CV) : 2 (0.4)	1: 284 (19.3%) 2: 287 (19.5%) 3: 453 (30.8%) 4: 446 (30.3%)	
9	Cinsiyet [faktör]	1. Bay 2. Bayan	882 (60.0%) 588 (40.0%)	
10	Saatlik Oran [tamsayı]	ort (sd) : 65.89 (20.33) min < med < mak 30 < 66 < 100 IQR (CV) : 35.75 (0.31)	71 farklı değer	
11	İş İlgisi [tamsayı]	ort (sd) : 2.73 (0.71) min < med < mak 1 < 3 < 4 IQR (CV) : 1 (0.26)	1: 83 (5.6%) 2: 375 (25.5%) 3: 868 (59.1%) 4: 144 (9.8%)	
12	İş Seviyesi [tamsayı]	ort (sd) : 2.06 (1.11) min < med < mak 1 < 2 < 5 IQR (CV) : 2 (0.54)	1: 543 (36.9%) 2: 534 (36.3%) 3: 218 (14.8%) 4: 106 (7.2%) 5: 69 (4.7%)	

No	Değişken	İstatistikler / Değerler	Frekanslar (% Geçerlilik)	Grafik
13	Görevi [faktör]	1. Araştırma Yöneticisi 2. Araştırmacı Bilim adamı 3. Laboratuvar Teknisyeni 4. Müdür 5. Satış Temsilcisi 6. Satış Yöneticisi 7. Sağlık Temsilcisi 8. Üretim Yöneticisi 9. İnsan Kaynakları	80 (5.4%) 292 (19.9%) 259 (17.6%) 102 (6.9%) 83 (5.6%) 326 (22.2%) 131 (8.9%) 145 (9.9%) 52 (3.5%)	
14	İş Başarısı [tamsayı]	ort (sd) : 2.73 (1.1) min < med < mak 1 < 3 < 4 IQR (CV) : 2 (0.4)	1: 289 (19.7%) 2: 280 (19.1%) 3: 442 (30.1%) 4: 459 (31.2%)	
15	Medeni Durum [faktör]	1. Bekar 2. Boşanmış 3. Evli	470 (32.0%) 327 (22.2%) 673 (45.8%)	
16	Aylık Gelir [tamsayı]	ort (sd) : 6502.93 (4707.96) min < med < mak 1009 < 4919 < 19999 IQR (CV) : 5468 (0.72)	1349 farklı değer	
17	Aylık Oran [tamsayı]	ort (sd) : 14313.1 (7117.79) min < med < mak 2094 < 14235.5 < 26999 IQR (CV) : 12414.5 (0.5)	1427 farklı değer	
18	Çalışılan Şirket Sayısı [tamsayı]	ort (sd) : 2.69 (2.5) min < med < mak 0 < 2 < 9 IQR (CV) : 3 (0.93)	0: 197 (13.4%) 1: 521 (35.4%) 2: 146 (9.9%) 3: 159 (10.8%) 4: 139 (9.5%) 5: 63 (4.3%) 6: 70 (4.8%) 7: 74 (5.0%) 8: 49 (3.3%) 9: 52 (3.5%)	
19	Aşırı Çalışma [faktör]	1. Evet 2. Hayır	416 (28.3%) 1054 (71.7%)	
20	Yüzdeler Maaş Zammı [tamsayı]	ort (sd) : 15.21 (3.66) min < med < mak 11 < 14 < 25 IQR (CV) : 6 (0.24)	15 farklı değer	
21	Performans Oranı [tamsayı]	ort (sd) : 3.15 (0.36) min < med < mak 3 < 3 < 4 IQR (CV) : 0 (0.11)	3: 1244 (84.6%) 4: 226 (15.4%)	
22	İlişki Memnuniyeti [tamsayı]	ort (sd) : 2.71 (1.08) min < med < mak 1 < 3 < 4 IQR (CV) : 2 (0.4)	1: 276 (18.8%) 2: 303 (20.6%) 3: 459 (31.2%) 4: 432 (29.4%)	

No	Değişken	İstatistikler / Değerler	Frekanslar (% Geçerlilik)	Grafik
23	Stok Seçenek Seviyesi [tamsayı]	ort (sd) : 0.79 (0.85) min < med < mak 0 < 1 < 3 IQR (CV) : 1 (1.07)	0: 631 (42.9%) 1: 596 (40.5%) 2: 158 (10.8%) 3: 85 (5.8%)	
24	Toplam Çalışma Yılı [tamsayı]	ort (sd) : 11.28 (7.78) min < med < mak 0 < 10 < 40 IQR (CV) : 9 (0.69)	40 farklı değer	
25	Geçen Yılın Eğitim Süreleri [tamsayı]	ort (sd) : 2.8 (1.29) min < med < mak 0 < 3 < 6 IQR (CV) : 1 (0.46)	0: 54 (3.7%) 1: 71 (4.8%) 2: 547 (37.2%) 3: 491 (33.4%) 4: 123 (8.4%) 5: 119 (8.1%) 6: 65 (4.4%)	
26	İş Yaşam Dengesi [tamsayı]	ort (sd) : 2.76 (0.71) min < med < mak 1 < 3 < 4 IQR (CV) : 1 (0.26)	1: 80 (5.4%) 2: 344 (23.4%) 3: 893 (60.8%) 4: 153 (10.4%)	
27	Şirketteki Yılı [tamsayı]	ort (sd) : 7.01 (6.13) min < med < mak 0 < 5 < 40 IQR (CV) : 6 (0.87)	37 farklı değer	
28	Mevcut Görevdeki Yılı [tamsayı]	ort (sd) : 4.23 (3.62) min < med < mak 0 < 3 < 18 IQR (CV) 5 (0.86)	19 farklı değer	
29	Son Promosyon Sonrası Yılı [tamsayı]	ort (sd) : 2.19 (3.22) min < med < mak 0 < 1 < 15 IQR (CV) : 3 (1.47)	16 farklı değer	
30	Mevcut Amiri Çalıştığı Yıl [tamsayı]	ort (sd) : 4.12 (3.57) min < med < mak 0 < 3 < 17 IQR (CV) : 5 (0.87)	18 farklı değer	
31	Yıpranma [faktör]	1. Evet 2. Hayır	237 (16.1%) 1233 (83.9%)	

Kaynak: R programlama dili summarytools 0.8.8 (R version 3.4.3) tarafından oluşturulmuştur

İKİ BOYUTLU MENŞE ÜLKE ETKİSİ VE TÜKETİCİ ETNOSENTRİZMİ ETKİLEŞİMİ**Dr. Öğr. Üyesi Ebru GENÇ** **ÖZET**

Günümüzde şirketler üretimlerini gelişmekte olan ülkelere kaydırarak ortaya çıkan imaj sorunu dizayn-menş-e-ülke etiketinin kullanımının yaygınlaşmasına neden olmuştur. Buna paralel olarak literatürde ülke menş-ei kavramı çok boyutlu olarak incelenmeye başlanmıştır. Bu çalışmada ülke menş-ei, üretim-ülke-menş-ei (ÜÜM) ve dizayn-ülke-menş-ei (DÜM) şeklinde iki boyutlu olarak ele alınmıştır. Daha detaylı olarak, çalışmamızda Türk tüketicilerinin ürün değerlendirmelerinde üretim-menş-e-ülke ve dizayn-menş-e-ülke bilgilerini dikkate alıp almadıkları ve bu değişkenlerin hem birbirleri arasında hem de tüketici etnosentrizmiyle nasıl bir etkileşim halinde oldukları araştırılmıştır. Bu etkilerin araştırılması için bir gelişmiş ülke (ABD), bir gelişmekte olan ülke (Bangladeş) ve Türkiye olacak şekilde üç farklı ülke menş-ei seviyesi ele alınmıştır. Çalışmada 3x3 tam faktoriyel dizayn şeklinde deneysel metot kullanılarak 490 kişilik örneklemden veri toplanmıştır. Ancak deneysel manipülasyon olan ÜÜM ve DÜM'ü doğru hatırlamayanlar çıkarıldıktan sonra analizler kalan 329 kişilik örnekleme yapılmıştır. Yapılan ANCOVA analizlerinin sonucunda üretim-menş-e-ülke bilgisinin tüketicilerin ürün değerlendirmelerini önemli bir şekilde etkilediği bulunurken, dizayn-menş-e-ülke bilgisinin önemli bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Ayrıca bulgularımız etnosentrizm ve üretim-menş-e-ülke arasındaki etkileşimin tüketici ürün değerlendirmeleri üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermiştir. Yüksek etnosentrizme sahip tüketicilerin, ABD üretim-menş-ei ürünü Türkiye üretim-menş-ei ürüne göre önemli ölçüde daha düşük değerlendirdikleri görülmüştür ve bu durumun düşük etnosentrizme sahip tüketicilerde tam tersi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Üretim-menş-e-ülke, dizayn-menş-e-ülke, tüketici etnosentrizmi.

JEL Kodları: E37, D70, J63, C80

* Carnegie Mellon University Qatar, e-mail: egencom@gmail.com

THE INTERACTION OF TWO-DIMENSIONAL COUNTRY-OF-ORIGIN EFFECT and CONSUMER ETHNOCENTRISM

ABSTRACT

*Today, as companies have increasingly been producing in developing countries, the emerging image problem leads to the widespread use of county-of-design labelling. In parallel to that, county-of origin has been studied as a multi-dimensional concept in the literature. In this study, county-of-origin has been examined with two dimensions as county-of-manufacturing (COM) and country-of-design (COD). In particular, we study whether Turkish consumers process the country-of-manufacturing and country-of-design information in their product evaluations, and how these variables interact with each other as well as with consumer ethnocentrism. In the analyses, country-of-origin variables were treated to have three levels; a developed country (USA), a developing country (Bangladesh) and Turkey. We used 3*3 full factorial experimental design and gathered data from an initial sample size of 490 consumers. After eliminating the responses that do not correctly remember the experimental manipulation of COM and COD, we had a final sample size of 329. Upon conducting ANCOVA, while we found that COM significantly effects consumers' product evaluations, the impact of COD has been found as insignificant. Our results also showed that the impact of the interaction effect between consumer ethnocentrism and country-of-manufacturing on consumer product evaluations has been found as significant. More specifically, consumers with high consumer ethnocentrism scores, evaluated the product with USA county-of-manufacturing information significantly lower than Turkey county-of-manufacturing information whereas a reverse effect has been found for consumers with low consumer ethnocentrism scores.*

Keywords: *County-of manufacturing, country-of-design, consumer ethnocentrism*

JEL Codes: *E37, D70, J63, C80.*

1. GİRİŞ

Günümüzün globalleşen dünyasında işletmeler ucuz istihdam, kaynak yakınlığı gibi genelde maliyetleri düşürme amaçlı birtakım nedenlerle üretimlerini geliştirmekte olan ülkelere kaydırmaya çalışmaktadırlar. Bu da menşe ülke kavramının aynı şirketler gibi çok uluslu hale gelmesini sağlamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin imajlarının gelişmiş ülkelere göre düşük olması tüketicilerde kalite, dayanıklılık ve performans konularında bir kaygı oluşturmaktadır. Dünyada birçok ülkede üretim ülke menşei bilgisini üründe bulundurmamak zorunlu olduğundan geliştirmekte olan bir ülkede üretim yapılması bu ürünlerin tüketiciler tarafından ürünün kalite performans işçilik gibi açılardan daha düşük değerlendirmelerine yol açmaktadır. Diğer yandan, çok uluslu şirketlerin giderek artan bir şekilde yasal olarak zorunlu olmadıkları halde dizayn-ülke-menşe bilgisini ürünlerinde sundukları görülmektedir.

Örneğin, Apple firması iPhone ürünlerinde “Kaliforniya’da dizayn edilmiştir” yazmaktadır. Ancak tüketicilerin dizayn-ülke-menşe bilgisine dikkat edip etmedikleri ve dahi bu bilginin üretim menşe ülke bilgisiyle nasıl bir etkileşim halinde olduğu pazarlama literatüründe çok az araştırılmıştır. İşte biz bu çalışmada dizayn menşe ülke bilgisin etkilerini ve bunun üretim menşe ülke bilgisiyle nasıl bir etkileşim halinde olduğunu analiz ederek bu açığa ışık tutmaya çalışacağız. Bu çalışmada, Türk tüketicileri için üretim ve dizayn ülke menşe bilgilerinin beraber sunulduğu durumda bu faktörleri ürün değerlendirmelerinde nasıl ele aldıkları incelenmesi hedeflenmiştir. Bilindiği kadarıyla dizayn ülke menşenin etkisini araştıran Türkiye’de yapılmış bir araştırma yoktur. Ayrıyeten tüketici etnosentrizmi de menşe ülke ve ürün değerlendirme ilişkisini önemli ölçüde etkileyen bir moderatör değişken olarak incelenen modele dahil edilmiştir. Bu çalışmada ülke-menşei etkisi iki boyutlu olarak ele alınmıştır: (1) Üretim-Ülke-Menşei (ÜÜM-ürünün üretildiği ülke) (2) Dizayn-Ülke-Menşei (DÜM-ürünün tasarımının yapıldığı ülke). Bu iki boyutun piyasadaki birçok hibrit (melez) ürüne karşılık gelmesi dolayısıyla, bu çalışmanın sonuçları itibariyle yaygın bir etki alanı olacağına inanıyoruz.

Pazarlama literatüründe birçok araştırma sonucuna göre, tüketiciler ülke-menşei (ÜM) bilgisini ürün kalitesi hakkında çıkarımlar yapmak için kullanırlar (Bilkey ve Nes, 1982; Erickson, Johansson, ve Chao, 1984; Han, 1989; Hastak ve Hong, 1991; Hong ve Wyer, 1989, 1990; Johansson, Douglas, ve Nonaka, 1985; Maheswaran ve Chen, 2006; Russell ve Russell, 2006). Daha sonra araştırmacılar ÜM algısının tek boyutlu olmayan, görünenden daha kompleks bir yapıda olduğunu fark ettiler. (Dinnie, 2004). Bugün gelinen noktada raflardaki ürünler hammadde halinden son tüketiciye ulaşıncaya kadar geçirdikleri süreçte birçok ülkeden geçmektedirler. Buna bağlı olarak ÜM konseptinin tanımlanması da bir değişim göstermekte. (Hamzaoui ve Merunka, 2006). Geçmişte sadece ürünün nerede üretildiğine atfedilen ÜM, şimdilerde çok boyutlu bir kavram haline dönüşerek artık parça-ülke-menşei (PÜM), dizayn-ülke-menşei (DÜM), monte-ülke-menşei (MÜM) gibi boyutlara ayrılmıştır. Dolayısıyla ÜM konseptini PÜM, DÜM, MÜM gibi alt-konseptler halinde ele alacak şekilde araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Diğer yandan şirketler maliyetlerini düşürmek amacıyla üretimlerini geliştirmekte ya da az gelişmiş ülkelere kaydırmaktadır. Ancak bu şekilde üretilen ürünlere karşı tüketiciler ürün kalitesi hakkında daha olumsuz değerlendirmeler yapmaktadırlar hatta bu durum ürün satın alma niyetlerine olumsuz etki yapmaktadır.

Bu çalışma literatüre birçok katkıda bulunmayı hedeflemektedir. Bunlardan birincisi Türkiye’de dizayn ülke menşei bilgisini Türk tüketicilerinin değerlendirmesini inceleyen bilindiği kadarıyla ilk çalışma olması açısından katkıda bulunacaktır. Bunun yanında dizayn ülke menşei ve üretim ülke menşenin etkileşiminin ürün değerlendirmesine etkisini incelemek de literatüre yeni bir katkı olacaktır. Üçüncü olarak tüketici etnosentrizmiyle bu diğer iki menşe ülke bilgeleri arasındaki etkileşimi analiz

etmekle literatüre bir diğer hedeflenen katkı olacaktır. Son olarak deneysel dizayn kullanılarak bir gelişmiş, bir gelişmekte ve de Türkiye olarak 3 farklı ülkenin incelendiği ve 6 büyük şehirde yüz yüze araştırma metoduyla Türkiye genelinde kapsamlı bir araştırma olması ayrıca bir katkı olacaktır. Çalışmada 3x3 tam faktöriyel dizayn şeklinde deneysel metod kullanılarak 329 kişilik örnekleme yapılan ANCOVA analizlerinin sonucunda üretim-menşei-ülkesi bilgisinin tüketicilerin ürün kalite, dayanıklılık ve performans değerlendirmelerini önemli bir şekilde etkilediği bulunmuştur ancak bu etkinin dizayn-menşei-ülkesi için geçerli olmadığı görülmüştür. Ayrıca bulgularımız tüketici ürün değerlendirmelerinde yüksek etnosentrizme sahip tüketicilerin düşük olanlara göre ABD üretim menşeli ürünü Türkiye üretim menşeli ürüne göre önemli ölçüde daha düşük değerlendirdiklerini göstermiştir. Bu etkinin düşük etnosentrizme sahip tüketicilerde tam tersi yönde olduğu gözlenmiştir. Devam eden bölümde literatür özeti verilerek, analiz edilecek hipotezler anlatılacaktır. Sonrasında ise metod ve analizlerden bahsedilerek bulgular paylaşılacaktır. En son bulguların tartışılması ve kısıtlarla makale sonlandırılacaktır.

2. LİTERATÜR DEĞERLENDİRMESİ

Ülke-Menşei (ÜM) Kavramı:

Bu alandaki ilk çalışmalarda ülke-menşei (ÜM) konsepti üretim-ülke-menşeiyle tamamen benzer şekilde tanımlanmıştır (Kucukemiroglu, 1999; Nebenzahl, Jaffe ve Lampert, 1997). Türkiye’de ülke menşei kavramında yapılan birçok çalışma mevcuttur (Örneğin, İşler, 2013; Arı ve Madran, 2011; Toksarı ve Senir, 2015). Ancak, son yıllarda ÜM tanımı bir dönüşümden geçmektedir. Globalleşme, şirketleri yabancı ülkelerde üretime yönlendirmiştir. Birçok şirket düşük işçi ve kaynak ücretleri sağlayan ülkelere üretim faaliyetlerini kaydırmıştır. Bugünlerde, dizayn ve üretim sürecinde birçok ülkenin yer aldığı ürünlere çok sıklıkla rastlamaktayız. Bu da hibrit (melez) ya da çok uluslu ürünler olarak bilinen, birçok ülkeyle bir şekilde etkileşim halinde olan ürünlerin doğmasına neden olmuştur. Bu gelişimin bir sonucu olarak da ÜM araştırmacıları onun bu çok boyutlu yapısını incelemeye başlamışlardır. Sonuç olarak, bugün ÜM çok yönlü bir kavram haline gelmiştir (Nebenzahl ve ark., 1997; Ozsomer ve Cavuşgil, 1991; Samiee, 1994).

Uzun yıllar boyunca, ürünün nerede üretildiğini, nerede parçalarının bir araya getirildiğini veya nerede dizaynının yapıldığına dair değişik alt kavramlar yavaş yavaş ortaya çıkmıştır. Diğer bir deyişle, artık sadece ürünün nerede üretildiği ya da monte edildiği değil, parçalarının nereden geldiği ya da ürünün dizaynının nerede yapıldığı da oldukça önem kazanmıştır (Ahmed ve D’ Astous, 1996; Inch ve McBride, 2004; Hamzaoui ve Merunka, 2006; Chao, 2001). Bu alt kavramlar tüketicilerin kalite değerlendirmeleri ve satın alma niyetleri üzerinde farklı etkiler gösterebilecek tamamen ayrı yapılar olarak literatürde incelenmiştir (Hamzaoui ve Merunka, 2007; Inch ve McBride, 1999). Tek boyutlu ÜM kavramına göre, çok boyutlu ÜM tüketicilerin farklı ülkelerin ürüne katkısını daha iyi değerlendirebilmelerine olanak sağlar. Mesela bir kişi, üretim-ülke-menşei olarak Çin ve dizayn-ülke-

menşei olarak İtalya'yı gördüğü bir ürünü değerlendirmesi sadece üretim-ülke-menşei olarak Çin'i görmesine göre farklılık gösterebilir diye düşünüyoruz.

Çok boyutlu ÜM konseptinin önemine rağmen, tek boyutlu üretim-ülke-menşei literatürde halen baskın haldedir. Halbuki, yapılan az sayıdaki çalışma gösteriyor ki, farklı açılarda değerlendirilen ÜM konsepti tüketicilerin ürün kalitesi hakkındaki değerlendirmelerini etkilemektedir (Chowdhury ve Ahmed, 2009). Mesela Ahmed ve d'Astous (1995) dizayn-ülke-menşei ve monte-ülke-menşei tüketicilerin kalite algısı üzerinde çalışmıştır. Yine Chao (2001) hibrit ve hibrit olmayan ürünlerin karşılaştırılması hakkında incelemeler yapmıştır.

Diğer boyutlar arasında, ürünün dizaynının yapıldığı yer gittikçe değer kazanmıştır. En son ürünün tasarlandığı ve dizaynının yapıldığı ülkeye atfedilen dizayn-ülke-menşei konsepti genel olarak ülke menşei kavramının önemli bir parçası olmuştur. Çok boyutlu ülke menşei kavramına tüketicilerin nasıl tepki vereceğini araştırmak maksadıyla, Ahmed ve d'Astous dizayn-ülke-menşei ve monte-ülke-menşei konseptlerini marka adı ve kalite gibi diğer ürün özellikleri varken incelemiştir (1996). Çalışmalarının sonucunda dizayn-ülke menşei (DÜM) ortak varyansı en büyük oranda açıklayan değişken olarak ortaya çıkmıştır. Bunu monte-ülke-menşei (MÜM) ve marka adı takip etmiştir. Bu çalışmadan DÜM ve MÜM'ün tüketicilerin kalite değerlendirmesi ve satın alım değeri üzerinde marka adından daha büyük etki bıraktığı anlaşılmıştır. Yine bu çalışmayla birlikte ürünün dizaynının yapıldığı yer bilgisinin tüketicilerde büyük etki bıraktığı görülmüştür.

Biz dizayn-ülke-menşeinin (DÜM) tüketicilerin tutum ve satın alma niyetleri üzerindeki etkisinin araştırmaya değer bir konu olduğunu düşünmekteyiz. Biz bunu yaparken, diğer yandan da literatürde henüz bakılmamış olan DÜM'ün üretim-ülke-menşei (ÜÜM)'yle olan etkileşimini inceleyeceğiz. Diğer bir deyişle, geçmiş literatür üretim-ülke-menşeinin tüketicinin ürün değerlendirmesine olan etkisinin dizayn-ülke-menşeinin varlığı durumunda nasıl bir değişkenlik gösterdiği üzerinde pek bilgi sunmamıştır. Bugünlerde, özellikle Lacoste veya Apple gibi dünyaca ünlü bazı şirketlerin uygulamalarından anlaşılacağı üzere dizayn-ülke-menşei bilgisiyle üretim-ülke-menşei bilgisinin yan yana sunulması şirketlere katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Ancak, sunulan dizayn-ülke-menşei bilgisinin üretim-ülke-menşeinin negatif etkisini azaltıp azaltamayacağı konusunda henüz yapılmış bir araştırma yoktur. Halbuki ülke menşei etkisini yönetmek üretim-ülke-menşeinin negatif stereotipe neden olduğu durumlarda özellikle uluslararası arenada faaliyet gösteren firmalar açısından büyük önem taşır (Papadopoulos ve Heslop, 2002; Verlegh ve Steenkamp, 1999). Bu durumda tüketicilerin ilgisini ürünün dizayn-ülke-menşei yönüne çekmek yöneticiler için iyi bir stratejik adım olabilir. İşte bu açılardan bu proje dünya pazarlama ve uluslararası işletme yönetimi literatürüne katkı sağlamanın yanında yöneticiler için önemli sonuçlar içerecektir.

Zaten bu tarz stratejik hamleleri günümüzde bazı şirketler uygulamaktadır. Örneğin, Volkswagen şirketi "Alman mühendisliği" veya Suzuki şirketi "Japonya'da doğdu" sloganlarını düşük imajlı

ülkelerde üretim yaptıklarının üstünü kapatmak ve tüketicilerin algılarını pozitif yöne doğru çekmek amaçlı kullanılmaktadırlar (Nebenzahl ve Jaffe, 1996). Tüketicilerin üretim-ülke-menşesine göre oluşturdukları algılarının dizayn-ülke-menşei bilgisi verildikten sonra değişkenlik gösterdiği görülmüştür (Chao, 2001). Ancak Türkiye’de üretim-ülke-menşei etkisi araştırılmış olsa da dizayn-ülke-menşei bilgisinin Türk tüketicileri tarafından algılanıp algılanmadığı ve bunun üretim-ülke-menşei bilgisiyle nasıl bir etkileşim halinde olduğu araştırılmamıştır. Literatürdeki bu açığı kapatmak için bu çalışma gerçekleştirilmiştir. Türkiye haricinde bir gelişmiş ve bir de gelişmekte olan bir ülke koyarak Türk tüketicilerinin bu konseptleri nasıl değerlendirdiğini kapsamlı bir şekilde analiz edilmiştir. Ülke menşei hipotezlerimiz aşağıdaki gibidir.

H1: Üretim-ülke-menşei bilgisinin, gelişmiş veya gelişmekte olan bir ülkeden olması ürün değerlendirmesinde önemli ölçüde fark oluşturur.

H2: Dizayn-ülke-menşei bilgisinin, gelişmiş veya gelişmekte olan bir ülkeden olması ürün değerlendirmesinde önemli ölçüde fark oluşturur.

H3: Üretim-ülke-menşei bilgisinin ürün değerlendirmesine etkisi, dizayn-ülke-menşeinin bilgisine göre önemli ölçüde değişim gösterir.

Tüketici Etnosentrizmi (TE):

Etnosentrizm diğer kültürleri sadece kendi kültürünün değer ve standartlarıyla değerlendirmeye yol açan bir davranış biçimidir. Tüketici etnosentrizm (TE) kavramı da buradan doğmuştur. TE yabancı ürünleri satın almanın uygunluğuyla alakalı tüketiciler tarafından sahip olunan inançlardır (Shimp ve Sharma, 1987). Dolayısıyla TE tüketicilerin kendi ülkesinin ürünlerine karşı his ve tutumlarını belirler. Bu sadece kendi ülke ürünlerinin üstün olduğuna olan tüketici inançlarını göstermez bunun yanında yerli üretilen ürünleri satın almayla ilgili bir tür manevi bir zorunluluk ortaya çıkarır. (Shim ve Sharma, 1987). Önceki çalışmalarda TE’nin yerli ürünlerin ürün değerlendirmesini önemli ölçüde pozitif, yabancı ürünleri ise yine önemli ölçüde negatif etkilediği bulunmuştur (Wang ve Chen, 2004).

Literatürde ülke menşeinin ürün değerlendirmesine olan etkisini inceleyen araştırmalar TE’nin ülke menşeiyle ilişkili bir konsept olduğunu bulmuşlardır (Chrysochoidis, Krystallis ve Perreas, 2007; İşler, 2013; Arı ve Madran, 2011; Armağan ve Gürsoy, 2011). Neticede ülke menşei kavramı bir ürünün bir ülkeye ait olma durumunu gösterir, bu da her ikisinin birbiriyle ilişkilendiği noktadır. Tüketicilere ülke menşei bilgisi sunulduğunda bu bir takım sosyo-psikolojik işlemleri başlatır (Shimp ve Sarma, 1987). Bunların sonucunda ise etnosentrik tutumlar ortaya çıkar. Bu konuda yapılan çalışmalarda TE’nin ülke menşeinin ürün değerlendirmesine olan etkisini düzenleyici bir faktör olduğunu bulunmuştur (Kaynak ve Kara, 2001, Upadhyay ve Singh, 2006). Yüksek etnosentrik eğilimlere sahip tüketicilerin düşük etnosentrik eğilim gösteren tüketicilere kıyasen, yerli menşeli ürünleri daha pozitif şekilde değerlendirdikleri görülmüştür. Literatürde özellikle az gelişmiş ülkelerdeki tüketiciler için ülke menşei ve TE’nin birbiriyle nasıl etkileşim halinde olduğu tam cevaplanamamıştır (Sharma, 2011,

Hamin ve Elliott, 2006). Özellikle ülke menşeinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırılması şeklinde olması durumunda bu etki daha net görülecektir.

H4: Etnosentrizm ürün değerlendirmesini önemli ölçüde etkiler.

H5a: Yüksek seviyede etnosentrizme sahip tüketiciler için kendi ülkesine ait üretim-ülke-menşeli ürünün ürün değerlendirmesi önemli ölçüde daha yüksektir.

H5b: Düşük seviyede etnosentrizme sahip tüketiciler için gelişmiş bir ülkeye ait üretim-ülke-menşeli ürünün ürün değerlendirmesi önemli ölçüde daha yüksektir.

H6a: Yüksek seviyede etnosentrizme sahip tüketiciler için kendi ülkesine ait dizayn-ülke-menşeli ürünün ürün değerlendirmesi önemli ölçüde daha yüksektir.

H6b: Düşük seviyede etnosentrizme sahip tüketiciler için gelişmiş bir ülkeye ait dizayn-ülke-menşeli ürünün ürün değerlendirmesi önemli ölçüde daha yüksektir.

3. GEREÇ ve YÖNTEM

Ana anketi hazırlamadan önce pilot anket çalışma hazırlama sürecine başlanmıştır. Bununla amaçlanan ana ankette kullanılacak ülkeleri ve ürün özelliklerini en yansız şekilde seçebilmektir. Pilot ankette aralarında Çin, Endonezya, ABD, Almanya gibi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin bulunduğu 10 tane ülke ismi sunularak katılımcılardan bunları satın alacakları bir dizüstü bilgisayarın üretim ülkesi olarak en olumludan en olumsuzu göre sıralamaları istenmiştir. Aynı şekilde bu işlem, dizayn ülkesi için de gerçekleştirilmiştir. Yine pilot ankette marka, ağırlık, ekran boyutu gibi dizüstü bilgisayarların özellikleri verilerek katılımcılardan bir dizüstü bilgisayar alırken dikkat ettikleri özellikleri önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Ayrıca hangi ürünlerde üretildiği ülkeye ve dizayn edildiği ülkeye dikkat ettikleri de sorularak seçilen ürünü (dizüstü bilgisayar) doğrulamak amaçlanmıştır. Daha sonra hazırlanmış olduğumuz pilot anket çalışması 24 kişi üzerinde uygulanmıştır. Pilot çalışma sonuçları incelendiğinde Bangladeş menşeli olan dizüstü bilgisayarın hem üretim hem de dizayn ülke menşei olarak en olumsuz değerlendirmeye sahip olduğu görülmüştür. Pilot çalışmasından önce en olumsuz menşe ülke Çin olarak düşünülmüştü, dolayısıyla bu sonuç ana ankette kullanılacak ülkeleri seçerken kendi görüşlerimizden ziyade pilot anket sonuçlarının kullanılmasının faydasını göstermiştir. Artık Çin menşeli ürünlerin önceki kadar olumsuz değerlendirilmemesi Çin ekonomisinin gösterdiği büyümeye paralel olarak tüketicilerin algılarında da olumlu bir gelişme olduğunu görmek projenin ilginç bir ön çıktısı olmuştur. Diğer yandan ABD menşeli dizüstü bilgisayarın ise ortalama olarak yine hem üretim hem de dizayn ülke menşei olarak en olumlu değerlendirmeye sahip olduğunu görüldü. Dolayısıyla bu sonuçlar ışığında ana anketimizde Türkiye'nin yanında kullanacağımız ülkeler ABD ve Bangladeş olarak belirlenmiştir. Hem fonksiyonel hem de sembolik özellikler (örneğin renk, desen vb.) taşıması açılarından, dizüstü bilgisayarlar tüketicilerin yüksek ilgilenimlerine maruz kalan ürün grubu içerisinde değerlendirilmiştir. Literatürde lüks ve komplike olan ürünlerin ülke menşei

bilgisinden daha çok etkilendikleri gözlemlenmiştir (Wong, Polonsky ve Garma, 2008). Özellikle menşe ülke araştırmalarında dizüstü bilgisayarlar oldukça yaygın kullanılmaktadır (örneğin; Çilingir ve Başfirıncı, 2014; Hamin, Bauman ve Tung, 2014; Lee ve Lee, 2009). Dolayısıyla araştırma için en uygun ürün dizüstü bilgisayar olarak seçilmiştir. Bu bilgiler ışığında ana anketimiz hazırlanmıştır. Ankette verilen ürün bilgileri ekte görülebilir. Tüketicilerin geçmişteki tecrübe ve inançlarının incelenen ilişkilerdeki karışıklığa neden olmaması için markadan bahsedilmemiştir.

3.1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Geçmiş literatür taranarak ölçülmek istenen yapılar için uygun ölçekler belirlendi. Modelimizde ürün değerlendirmesi bağımlı değişkendir. Ürün değerlendirmesini ölçmek için dayanıklılık, işçilik, malzeme ve kalite boyutlarından oluşan Çok düşük-Çok yüksek” aralığında değişen 7 noktalı Likert ölçeği kullanılmıştır (Newman ve Dhar, 2014). Üretim ülke ve dizayn ülke bilgileri manipülatif değişkenlerdir. Her birisinin 3 seviyesi vardır: Türkiye, Bangladeş ve ABD. Diğer bağımsız değişken olan tüketici etnosentrizmi beş maddeyle “Kesinlikle katılıyorum-Kesinlikle katılmıyorum” aralığında değişen 7 noktalı Likert ölçeği kullanılarak ölçülmüştür (Steenkamp, Ter Hofstede ve Wedel, 1999; Verlegh, 2007). Burada kullanılan ölçek orijin olarak 17 maddeden oluşan "Tüketici Etnosentrik Eğilim Ölçeği'nin (CETSCALE) (Shimp ve Sharma, 1987) kısaltılmış versiyonudur. Tüketici etnosentrizm yapısı için kullanılan maddeler şunlardır: (1) Türkler yabancı ürün satın almamalı, bu yerli işletmelere zarar verir ve işsizliğe neden olur (2) Yabancı ürün satın almak doğru değildir, çünkü bu Türkleri işsiz bırakır (3) Gerçek bir Türk her zaman yerli ürünleri satın almalıdır (4) Ben her zaman yerli ürünleri yabancı ürünlere tercih ederim (5) Başka ülkeleri zengin etmek yerine Türkiye’de üretilen ürünleri satın almalıyız. Literatürde bu ölçekler İngilizce olarak hazırlanmış olduğundan ve bu araştırmada katılımcılar Türk tüketicileri olduğundan ölçeklerin Türkçeye çevrilmesi gerekmiştir. Çevirme işlemi ölçekleme literatüründe önerildiği şekilde geri çevirme yöntemiyle iki dile de hâkim iki kişi tarafından ilk önce Türkçeye sonra tekrar İngilizceye çevrilerek yapılmıştır. İngilizceye çevrilmiş hali ile orijinal ölçekler karşılaştırılmış ve belirgin bir fark görülmemiştir. Bu yöntemle ankette kullanılacak olan ölçeklerin asıllarına en uygun olarak hazırlanması sağlanmıştır. Anketin sonunda yaş, cinsiyet, eğitim, medeni durum gibi demografik değişkenlerin ölçüldüğü sorular yer almaktadır. Son olarak da manipülasyon değişkenlerinin yani üretim ve dizayn ülke menşei bilgilerinin dikkate alınıp alınmadığından emin olmak amacıyla bu bilgileri hatırlama soruları açık uçlu formatta anketin en sonuna yerleştirilmiştir.

Daha sonra anketimiz formatlanarak uygulamaya hazır hale getirilmiştir. Çalışmada kullanılan deneysel dizayn 3 (ÜÜM : ABD / Bangladeş / Türkiye) *3 (DÜM: ABD / Bangladeş / Türkiye) olarak yukarıda anlatılan pilot çalışmaya göre belirlendi. Bu deneysel dizaynı anket metoduyla uygulamayı planladığımızdan ilgili değişkenlerin manipüle edildiği anketin 9 farklı versiyonunu hazırlandı. Detaylı olarak söyleyecek olursak birinci anket versiyonunda üretim menşe ülke: ABD ve dizayn menşe ülke: ABD; ikinci anket versiyonunda üretim menşe ülke: ABD ve dizayn menşe ülke: Bangladeş; üçüncü

anket versiyonunda üretim menşe ülke: Bangladeş ve dizayn menşe ülke: ABD; dördüncü anket versiyonunda üretim menşe ülke: Bangladeş ve dizayn menşe ülke: Bangladeş olacak şekilde anketler hazırlandı.

Son olarak anketi tüm örnekleme uygulamadan önce anketi dolduracak kişiler tarafından doğru anlaşılıp anlaşılmadığına bakılması amaçlandı. Bundan dolayı soruların anlaşılabilirliği açısından bir ön uygulama yapıldı. Gerekli düzenlemeler yapılarak anket araştırma şirketiyle iş birliği içinde tüm Türkiye genelinde uygulanmıştır. Her ne kadar anket yöntemi kullanılmış olsa da bu aslında bir deneysel çalışmadır. Burada manipüle edilen faktörler üretim ülke menşei ve dizayn ülke menşeidir. Ankette bu faktörler katılımcılar açısından direkt göze batmayacak şekilde diğer ürün bilgileri arasında verilmiştir (ekte görülebilir). Anketi uygulayan kişi hiçbir şekilde müdahil olmamış ve ürün bilgisi katılımcıların sanki gerçek hayatta bir ürünü bilgileriyle birlikte değerlendiriyormuş gibi sunulmuştur. Bu şekilde yapılmasına hassas davranılarak amaçlanan deneysel dizaynın sağlıklı bir şekilde yapılmasıdır. Yine gerçek bir deneyin özellikleri olan katılımcıların farklı gruplara rastgele yöntemiyle atanmasına dikkat edilmiştir.

4. BULGULAR

Ülke menşe bilgilerinin deneyin doğru şekilde yapılabilmesi için dikkat çekmeyecek şekilde verilmesi çok kritik olsa da bu şekilde anketi cevaplayan kişinin cevaplarında bu bilgileri gerçekten dikkate alıp almadığını anlamak zor hale gelmiştir. Bunu anlamak için daha önce belirtildiği gibi katılımcıların ÜÜM ve DÜM bilgilerini hatırlayıp hatırlamadıklarını kontrol edici açık uçlu sorular ankete dahil edilmiştir. Eğer katılımcılar bu bilgileri hiç hatırlamıyorlarsa veya yanlış hatırlıyorlarsa, bu onların o bilgileri olması gereken şekilde ürün değerlendirmelerinde dikkate almadıklarını gösterdiğinden bu şekilde olan cevaplar sonraki analizlerde dikkate alınmamıştır. Bu işlem her ne kadar örneklem sayısını azaltsa da analiz bulgularının sağlıklı olması için gerekli görülerek uygulanmıştır. Bu durumda en başta 490 olan bitirilmiş anket sayısı üretim ve dizayn menşe ülkeleri hatırlamayanlar ya da doğru hatırlamayanlar çıkarıldığında 329 olarak kalmıştır. Sonuçların güvenilirliği açısından bu yöntemle başvurulmuştur.

Analizler sonucu elde ettiğimiz bulguları sunmadan önce, analizlerde kullandığımız örnekleme ait tanımlayıcı istatistikleri sunmak istiyoruz. Öncelikle, anket çalışmamız araştırma şirketi aracılığıyla yüz yüze yöntemle İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Gaziantep ve Samsun olmak üzere Türkiye'nin 6 bölgesindeki 6 büyük şehirden toplanmıştır. Verilerin Türkiye genelinde toplanmış olması sonuçların genel geçerliliği açısından çok önemlidir. Örneklem özellikle daha önce bilgisayar kullanmış olan popülasyondan seçilmiştir. Tüketicilerden hakkında karar vermelerini isteyeceğimiz ürün bilgisayar olduğu için bu şekilde yapılmıştır. Örneklem cinsiyet dağılımının genel popülasyonda olduğu gibi birbirine çok yakın oranlar olduğu görülmektedir, %51'i kadın ve %49'u erkek. Örneklem yaş aralığı dağılımı şu şekildedir: 18-24 yaş arası katılımcılar tüm katılımcıların %22'sini, 25-35 aralığı %36'sını,

35-44 arası %19'unu, 45-54 arası %14'ünü ve 55-64 arası %9'unu oluşturmaktadır. Dolayısıyla örneklem yaş bakımından da satın alma kararı verebilecek 18-65 yaş arası kapsayıcı niteliktedir. Eğitim seviyesi dağılımı da örneklemin her eğitim seviyesinden insanları içermekte olduğunu bize göstermektedir. Örneklemdaki kişilerin %4,3'ünün ilkökul, %10' ünün ortaokul, %45'inin lise, %34'ünün üniversite ve %6'sının lisan sonrası mezunu olduğu görülmüştür. Tablo 1'de ise örneklemin ÜÜM ve DÜM seviyelerine göre dağılımı göstermektedir. Görüleceği üzere dağılım birbirine yakın büyüklükte olacak şekildedir.

Tablo 1 Faktör Gruplarına göre Örneklemin Dağılımı

Faktörler	Gruplar	N
ÜÜM	ABD	108
ÜÜM	Bangladeş	107
ÜÜM	Türkiye	114
DÜM	ABD	118
DÜM	Bangladeş	101
DÜM	Türkiye	110

ÜÜM: üretim menşe ülke, DÜM: dizayn menşe ülke

Analizlere geçmeden önce kullanılan ölçeklerin güvenilirliğine bakılmıştır. Tüketici etnosentrizmi için Cronbach alfa değeri 0.91 ve bu değer ürün değerlendirmesi ölçeği için 0.9'dur. Ayrıca bu iki ölçek için keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi Temel Bileşenler Analizi yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Varimax rotasyonu sonucunda beklendiği gibi iki faktör elde edilmiştir (KMO= .864; Ki kare= 1919,195; $p < 0,01$). Faktörü oluşturan bileşenlerin faktörlere yüklendikleri değerler tabloda verilmiştir (Tablo 2).

Tablo 2 Faktör Analizi

	Döndürülmüş Bileşenler Matrisi	
	Bileşenler	
	1	2
Kalite	.065	.830
Dayanıklılık	.101	.883
Malzeme	.105	.885
İşçilik	.126	.871
TE1	.854	.125
TE2	.893	.078
TE3	.849	.108
TE4	.840	.126
TE5	.854	.053

Çalışmamızdaki hipotezleri test etmek amacıyla ANCOVA (Kovaryans Analizi) kullanılmıştır. ANCOVA analizi esas değişkenlerin kategorik olduğu durumlarda hem değişkenlerin ana ve etkileşim etkilerini görmemize hem de bağımsız değişkeni etkileyebilecek bazı eş değişkenleri (covariates) kontrol etmemize olanak sağlayarak daha sağlıklı bulgular elde etmemize fırsat vermektedir. Ürün değerlendirme bağımsız değişkeni için ANCOVA analizleri yapılmıştır. Bu modelde bağımlı değişkenler ÜÜM, DÜM ve tüketici etnosentrizmidir. Tüketici etnosentrizmi (TE) ankette sürekli değişken olarak ölçülmüştür ancak etkileşim etkisinin bu türden değişkenler için hesaplanması uygun olmadığından ve de bu şekilde bulguların yorumlanması da daha uygun olacağından, değişkenin ortalaması baz alınarak TE düşük ve yüksek olacak şekilde iki gruba ayrılmıştır. Eş değişkenler ise cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi ve bilgisayara aşina olma değişkenidir. Bilgisayara aşina olma değişkeni ankette uygulanan ürün dizüstü bilgisayar olduğu için tüketicilerin aşinalık derecesini kontrol etmek amacıyla modele konulmuştur. ANCOVA analizinin yapılabilmesi için ana varsayımlarından biri test edilen faktörlerin oluşturduğu gruplar arasındaki varyansların eşit olmasıdır. Eğer bu geçerli olmazsa ANCOVA analiz sonuçları geçerli olmayacaktır. Bu yüzden öncelikle Levene's testi aracılığıyla varyansların eşitliği test edilmiştir ve bu konuda bir sorun olmadığı gözlenmiştir ($F=1,709$ $df_1=8$, $df_2=320$; $p=0.095$).

Analiz sonuçlarına bakıldığında tüketicilerin ürün değerlendirmelerinde ÜÜM'ün $p=0,05$ seviyesinde önemli olduğu ancak DÜM'ün etkisinin önemli olmadığı görülmüştür (Tablo 3). Tüketici etnosentrizminin ürün değerlendirmesine önemli ölçüde etki ettiği görülmüştür ($p<0,01$). Etkileşim etkilerine bakıldığında ÜÜM ve etnosentrizm arasındaki etkileşimin önemli olduğu görülmüştür ($p<0,01$). Şekil 2'den de görüleceği üzere yüksek etnosentrizme sahip tüketicilerin Türkiye menşeli ürünleri daha yüksek, düşük etnosentrizme sahip tüketicilerin ise ABD menşeli ürünleri daha yüksek değerlendirdikleri görülmüştür. Ancak DÜM ve Etnosentrizm arasındaki etkileşimin önemli olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır ($p>0,05$). ÜÜM ve DÜM arasındaki etkileşimin önemli olmadığı görülmüştür ($p>0,05$). Ürün değerlendirmesinin cinsiyet, yaş ve eğitim eş değişkenlerine göre önemli bir değişkenlik göstermediği bulunmuştur. Ancak bilgisayara aşina olma değişkeni ürün değerlendirmesini önemli ölçüde etkileyen bir eş değişken olarak ortaya çıkmıştır.

Tablo 3 ANCOVA Analizi

Kaynak	Ortalama Kare	F-Değeri
ÜÜM	3.223	3.999*
DÜM	2.060	2.556
Etnosentrizm	13.467	16.709*
Cinsiyet	.391	.486
Yas	.449	.557
Bilgisayara Aşinalık	45.899	56.948*
Eğitim Seviyesi	.808	1.002

DÜM*Etnosentrizm	1.997	2.477
ÜÜM* DÜM	.082	.102
ÜÜM* Etnosentrizm	3.680	4.566*

* $p < 0,05$

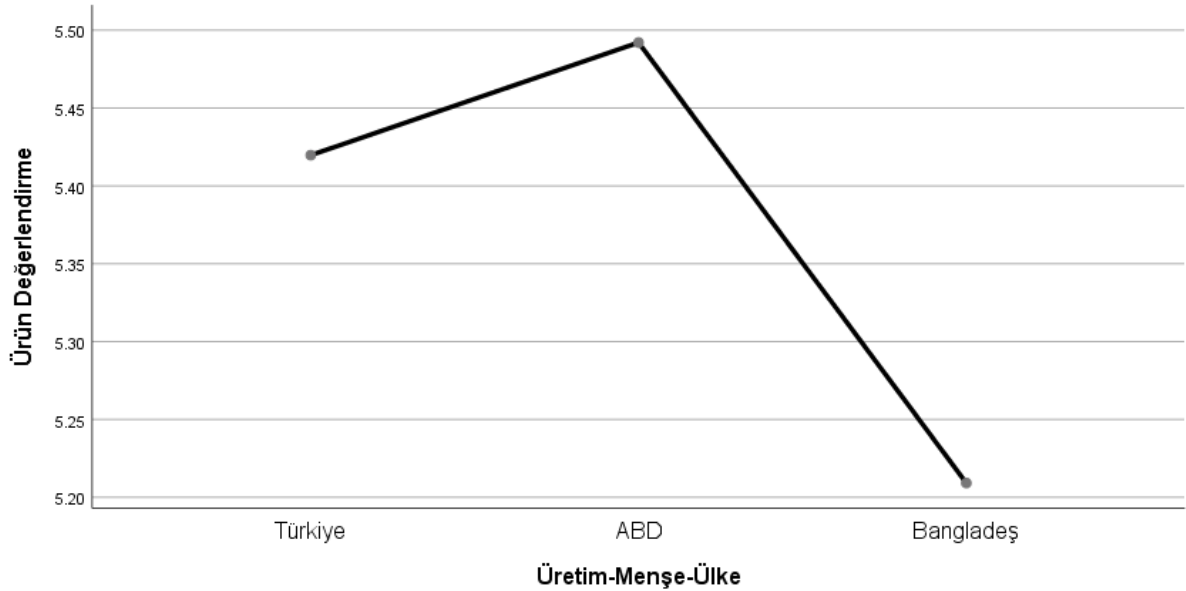
ANCOVA analizi sonucunda ÜÜM ürün değerlendirmesini önemli ölçüde etkileyen bir faktör olarak olması ve ÜÜM değişkeninin üç seviyesi bulunması dolayısıyla ikili karşılaştırmalar analizi yapmak yerinde olacaktır. Bunlara bakıldığında ise $p=0,05$ seviyesinde ABD ve Bangladeş ve $p=0,1$ seviyesinde Türkiye ve Bangladeş arasında önemli farkın olduğu görülmektedir. Ancak ABD ve Türkiye arasında önemli bir fark görülmemiştir (Tablo 4). Yine aşağıdaki grafikte de etki daha açık bir şekilde görülmektedir (Şekil 1).

Tablo 4 İkili Karşılaştırmalar Analizi

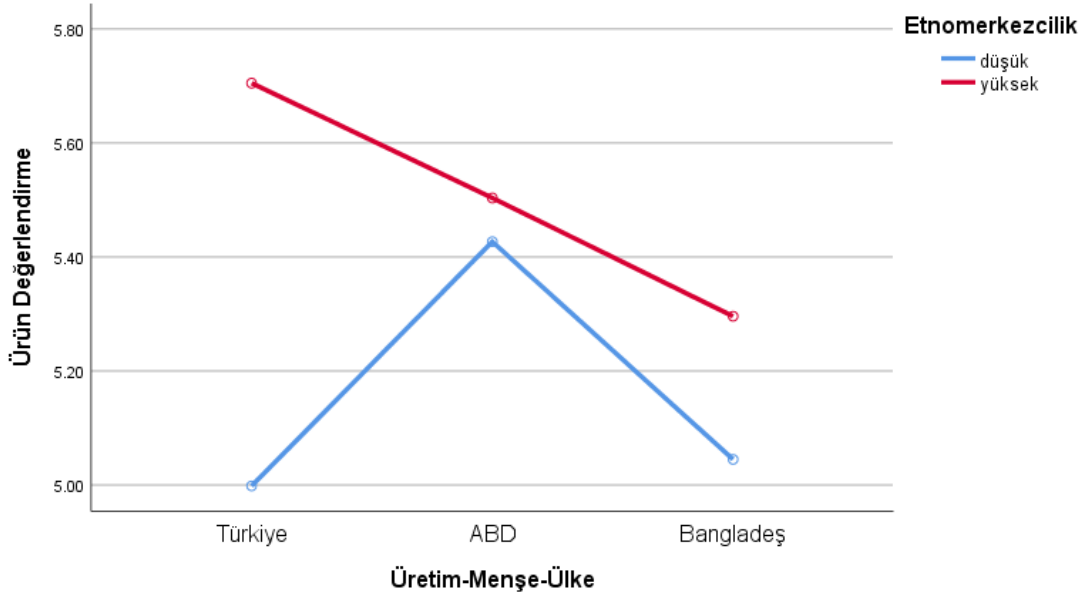
ÜÜM	ÜÜM	Ortalama Fark
Türkiye	ABD	-.060
	Bangladeş	.219
ABD	Türkiye	.060
	Bangladeş	.279*
Bangladeş	Türkiye	-.219
	ABD	-.279*

* $p < 0,05$

Şekil 1 Farklı ÜÜM seviyelerinin ürün değerlendirmesine olan etkileri



Şekil 2 ÜÜM ve Etnosentrizm arasındaki etkileşim etkisi



5. TARTIŞMA

Dünyadaki ürünler de şirketler gibi çok uluslu hale geldiğinden beri menşe ülke kavramı daha çok dikkat çekmeye başlamıştır. Bunun yanında çok uluslu şirketler üretim faaliyetlerini çeşitli sebeplerle genelde gelişmekte olan ülkelere kaydırarak menşe ülke kavramı çok boyutlu bir hal almıştır. Bu çalışmamızda menşe ülke kavramı üretim-ülke-menşei ve dizayn-ülke-menşei olarak iki boyutlu olarak ele alındı. Yaptığımız analizler sonucunda üretim-ülke-menşenin Türk tüketicilerinin ürün değerlendirmelerinde önemli bir faktör olduğu görülmüştür. Beklenildiği gibi üretim ülkesinin gelişmekte olan ülke (Bangladeş) olması tüketicilerin ürün değerlendirmelerini azaltıcı yönde etkide bulunmuştur. Bu sonuç, bu konuda yapılan diğer araştırma bulgularını doğrular niteliktedir. Ortalama değere detaylı baktığımızda ABD menşeli ürünlerin Türkiye menşeli ürünlere göre biraz daha yüksek değerlendirildiği görülse de bu iki grup arasında istatistiksel olarak önemli ölçüde bir fark bulunmamıştır. Diğer bir deyişle diğer faktörler sabit tutulduğunda ABD menşeli bir diz üstü bilgisayarın değerlendirmesiyle Türkiye menşeli bir diz üstü bilgisayarın değerlendirmesinin arasında önemli bir fark bulunmamıştır. Bu Türkiye merkezli üretim yapan firmalar için oldukça sevindirici bir haberdir. Bu sonuç Türk firmalar için, Türkiye pazarında elektronik bir ürün olan dizüstü bilgisayar gibi bir üründe ABD menşeli ürünlerle rekabet edebilecekleri ve Türk tüketicileri tarafından tercih edilebilecekleri anlamına gelmektedir.

Diğer yandan dizayn-ülke- menşenin ise tüketicilerin değerlendirmelerine etki eden önemli bir faktör olmadığı görülmüştür. Bu ülkemizdeki tüketicilerin dizayn ülkesi konusunda çok fazla bilgi sahibi olmaması anlamına gelebileceği gibi analizde kullandığımız ürün olan diz üstü bilgisayarın dizaynına çok fazla önem vermediği anlamına da gelebilir. Yurt dışındaki çoğu çalışmada dizayn

ülkesinin tüketici değerlendirmesine etki eden önemli bir faktör olduğu görülmüştür (örneğin, Ahmed ve d'Astous, 1996). Ancak gelişmiş ülkeler için geçerli olan ilişkilerin yükselen bir pazar olan Türkiye için de aynen geçerli olması gerekmemektedir. Hatta özellikle son zamanlarda yükselen pazarlar üzerinde birçok çalışma yapılması ve kavramsal ilişkilerin gelişmiş ülkelere göre benzerlik ve farklılıkları üzerinde durulması teşvik edilmektedir. Analizlerimiz sonrası Türkiye pazarında faaliyet gösteren uluslararası firmaların da dizayn-ülke- menşei bilgisi bildirmelerine gerek olmayacağı sonucu çıkmıştır. Ancak ileride bu konuyla ilgilenen başka araştırmacıların da başka ürünlerle bu sonucu test etmesi genel bir sonuca ulaşabilmek adına son derece yerinde olacaktır. Ayrıca üretim-ülke-menşei ve dizayn-ülke- menşei arasındaki etkileşim etkisi de önemli olarak saptanmamıştır. Bu bize üretim-ülke-menşeinin ürün değerlendirmesine olan etkisinin dizayn-ülke- menşeinin varlığından etkilenmediğini göstermiştir. Bu da önceki yapılmış bazı çalışmalara göre farklı bir sonuçtur (Chao, 2001). Aynı şekilde bu bulgu da Türk tüketicilerinin dizayn-ülke-menşei bilgisi hakkındaki bilgiyi değerlendirmeye almamaları sonucu ortaya çıkmış olabilir. Bu sonuçlara göre Türkiye'de faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin dizayn ülke bilgisini vermeleri çok anlamlı faydalar doğurmayacaktır.

Çalışmamızda ortaya çıkan ilginç bulgulardan biri de tüketici etnosentrizminin üretim-ülke-menşeiyle olan etkileşim etkisi olmuştur. Sonuçlara göre tüketici etnosentrizmi yüksek olan tüketicilerin, Türkiye menşeli ürünü diğer ülkelere göre en yüksek değerlendirdikleri görülmüştür. Bu sonuç literatürdeki diğer çalışmalarla tutarlılık göstermektedir (Kaynak ve Kara, 2001; Upadhyay ve Singh, 2006; İşler, 2012). Diğer yandan; tüketici etnosentrizmi düşük olanların ise, ABD menşeli ürün için en yüksek ürün değerlendirmesinde buldukları saptanmıştır. Diğer bir deyişle tüketici etnosentrizmi düşük olan Bangladeş yerine ABD menşeli ürünleri daha olumlu değerlendirmişlerdir. Bu sonuca göre ABD menşeli ürünlerin Türkiye pazarında özellikle tüketici etnosentrizmi düşük olan tüketiciler için oldukça avantajlı olduğu anlaşılmıştır. Bulduğumuz bu sonucun ABD haricindeki diğer gelişmiş ülkeler için de geçerli olup olmadığı başka araştırmacılar tarafından sonraki çalışmalarda araştırılmalıdır. Tüketici etnosentrizmi yüksek olan tüketiciler için ise Türkiye menşeli ürünlerin rekabetçiliği yüksek olacaktır. Ancak şunu da belirtmekte fayda vardır ki, ülkeler arasındaki diplomatik ilişkiler tüketicilerin diğer ülke menşeli ürünleri değerlendirmelerini etkileyebileceğinden, bu konuyla ilgili farklı dönemlerde yapılacak araştırmalarda farklı bulgulara ulaşılması olasıdır. Yapılan bu çalışmanın diğer çalışmalar gibi bazı kısıtları vardır. Öncelikle çalışmamızdaki deneysel dizayn, anket soruları şeklinde düzenlenmiştir. Ayrıca çalışmamızda gerçek bir ürün yerine hipotetik bir ürün kullanılmıştır. Sonraki araştırmacıların bir laboratuvar ortamında gerçek ürünlerle tam anlamıyla deneysel bir çalışma yürütmeleri oldukça faydalı olacaktır. Diğer yandan ürün olarak dizüstü bilgisayar yerine başka bir ürün kullanılması ya da üretim ve dizayn ülke menşeleri olarak başka ülkelerin kullanılması faktörler arasındaki ilişkiyi bize daha açık bir şekilde ortaya koyacaktır.

REFERANSLAR

- Ahmed, S. A., & d'Astous, A. (1995). "Comparison of country of origin effects on household and organizational buyers' product perceptions". *European Journal of Marketing*, 29(3), 35-51.
- Ahmed, S. A., & d'Astous, A. (1996). "Country-of-origin and brand effects: a multi-dimensional and multi-attribute study". *Journal of International Consumer Marketing*, 9(2), 93-115.
- Arı, S. ve Madran, C. (2011). "Satın alma kararlarında tüketici etnosentrizmi ve menşe ülke etkisinin rolü", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.
- Armağan, E. ve Gürsoy, Ö. (2011). "Satın alma kararlarında tüketici etnosentrizmi ve menşe ülke etkisinin cetscale ölçeği ile değerlendirilmesi", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3 (2): 67-77.
- Bilkey, W. J., & Nes, E. (1982). "Country-of-origin effects on product evaluations". *Journal of international business studies*, 13(1), 89-100.
- Chao, P. (2001). "The moderating effects of country of assembly, country of parts, and country of design on hybrid product evaluations". *Journal of Advertising*, 30(4), 67-81.
- Chowdhury, H. K., & Ahmed, J. U. (2009). "An examination of the effects of partitioned country of origin on consumer product quality perceptions". *International Journal of Consumer Studies*, 33(4), 496-502.
- Chryssochoidis, G., A. Krystallis, & P. Perreas. 2007. "Ethnocentric beliefs and country-of-origin (COO) effect: Impact of country, product and product attributes on Greek consumers evaluation of food products". *European Journal of Marketing*, 41 (11): 1518-1544.
- Dinnie, K. (2004). "Country-of-origin 1965-2004: A literature review". *Journal of Customer Behaviour*, 3(2), 165-213.
- Erickson, G. M., Johansson, J. K., & Chao, P. (1984). "Image variables in multi-attribute product evaluations: country-of-origin effects". *Journal of Consumer Research*, 694-699.
- Hamin, H., C. Bauman, & R. L. Tung. 2014. "Attenuating double jeopardy of negative country of origin effects and latecomer brand: An application study of ethnocentrism in emerging markets". *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 26 (1): 54-77.
- Hamin, H., & G. Elliott. 2006. "A less-development country perspective of consumer ethnocentrism and "country of origin" effects: Indonesian evidence". *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 18 (2): 79-92.
- Hamzaoui, L., & Merunka, D. (2007). "Consumer's product evaluations in emerging markets: does country of design, country of manufacture, or brand image matter"? *International Marketing Review*, 24(4): 409-426.
- Hamzaoui, L., & Merunka, D. (2006). "The impact of country of design and country of manufacture on consumer perceptions of bi-national products' quality: an empirical model based on the concept of fit". *Journal of Consumer Marketing*, 23 (3): 145-155.
- Han, C. M. (1989). "Country image: Halo or summary construct". *Journal of Marketing Research*, 26(2), 222-229.

- Hastak, M., & Hong, S. T. (1991). "Country-of-origin effects on product quality judgments: An information integration perspective". *Psychology & marketing*, 8 (2): 129-143.
- Hong, S. T., & Wyer Jr, R. S. (1989). "Effects of country-of-origin and product-attribute information on product evaluation: An information processing perspective". *Journal of Consumer Research*, 175-187.
- Hong, S. T., & Wyer Jr, R. S. (1990). "Determinants of product evaluation: Effects of the time interval between knowledge of a product's country of origin and information about its specific attributes". *Journal of Consumer Research*, 277-288.
- Insch, G. S., & McBride, J. B. (2004). "The impact of country-of-origin cues on consumer perceptions of product quality: A binational test of the decomposed country-of-origin construct". *Journal of Business Research*, 57 (3): 256-265.
- Insch, G. S., & McBride, J. B. (1999). "Decomposing the Country-of-Origin Construct: An Empirical Test of Country of Parts and Country of Assembly". *Journal of International Consumer Marketing*, 10(4): 69-91.
- İşler, D. (2013). "Tüketici Entrosentrizmi ve Menşe Ülke Etkisi Ekseninde Satın Alma Kararlarındaki Rolü: CETSCALE Ölçeği İle Bir Uygulama", *Abant İzzet baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26 (26): 93-122.
- Johansson, J. K., Douglas, S. P., & Nonaka, I. (1985). "Assessing the impact of country of origin on product evaluations: a new methodological perspective". *Journal of Marketing Research*, 388-396.
- Kaynak, E., & A. Kara. 2001. "An examination of the relationship among consumer lifestyles ethnocentrism, knowledge structures, attitudes and behavioral tendencies: A comparative study in two CIS states". *International Journal of Advertising* 20 (4): 455-482.
- Kucukemiroglu, O. (1999). "Market segmentation by using consumer lifestyle dimensions and ethnocentrism: An empirical study". *European Journal of Marketing*, 33(5/6), 470-487.
- Lee, J. K., & W. N. Lee. 2009. "Country-of-origin effects on consumer product evaluation and purchase intention: The role of objective versus subjective knowledge". *Journal of International Consumer Marketing*, 21 (2): 137-151.
- Maheswaran, D., & Chen, C. Y. (2006). "Nation equity: Incidental emotions in country-of-origin effects". *Journal of Consumer Research*, 33(3), 370-376.
- Nebenzahl, I. D., & Jaffe, E. D. (1996). "The Dynamics of Country-of-Origin Effect: The Case of South Korea". In *EIBA Conference*, Stockholm, Sweden.
- Nebenzahl, I. D., Jaffe, E. D., & Lampert, S. I. (1997). "Towards a theory of country image effect on product evaluation". *MIR: Management International Review*, 27-49.
- Özsomer, A., & Cavusgil, S. T. (1991). "Country-of-origin effects on product evaluations: a sequel to Bilkey and Nes review". *Enhancing Knowledge Development in Marketing*, 2(1991), 269-277.
- Papadopoulos, N., & Heslop, L.A. (2002), "Country equity and country branding: problems and prospects", *Journal of Brand Management*, Vol. 9 No. 4-5, pp. 294-314.

- Russell, D. W., & Russell, C. A. (2006). "Explicit and implicit catalysts of consumer resistance: The effects of animosity, cultural salience and country-of-origin on subsequent choice", *International Journal of Research in Marketing*, 23(3), 321-331.
- Samiee, S. (1994). "Customer evaluation of products in a global market". *Journal of International Business Studies*, 579-604.
- Sharma, P. 2011. "Country of origin effects in developed and emerging markets: Exploring the contrasting roles of materialism and value consciousness". *Journal of International Business Studies*, 42:285-306.
- Shimp, T. A., & S. Sharma. 1987. "Consumer ethnocentrism: construction and validation of the CETSCALE". *Journal of Marketing Research*, 24 (8): 280-289.
- Steenkamp, J.-B. E. M., Hofstede, F. T., & Wedel, M. 1999. "A cross-national investigation into the individual and national cultural antecedents of consumer innovativeness". *Journal of Marketing*, 63(2): 55-69.
- Toksari, M. Senir, G. (2015). "Menşe ülke etkisinin satın alma kararı üzerindeki etkisi", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40): 793-805.
- Upadhyay, Y., & S. K. Singh. 2006. "Preference for domestic goods: A study of consumer ethnocentrism". *Vision: The Journal of Business Perspective*, 10 (3): 59-68.
- Verlegh, P. W., & Steenkamp, J. B. E. (1999). "A review and meta-analysis of country-of-origin research". *Journal of Economic Psychology*, 20(5): 521-546.
- Verlegh, P. W. J. 2007. "Home country bias in product evaluation: The complementary roles of economic and socio-psychological motives". *Journal of International Business Studies*, 38(3): 361-373.
- Wang, C. L., & Z. X. Chen. 2004. "Consumer ethnocentrism and willingness to buy domestic products in a developing country setting: Testing moderating effects". *Journal of Consumer Marketing*, 21 (6): 391-400.
- Wong, C. Y., M. J. Polonsky, & R. Garma. 2008. "The impact of consumer ethnocentrism and country of origin sub-components for high involvement products on young Chinese consumers' product assessments". *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 20 (4): 455-478.

EK BÖLÜM

ANKETTE KULLANILAN HİPOTETİK ÜRÜN ÖZELLİKLERİ

AĞIRLIK	2,2 KG		BELLEK	8 GB
EKRAN BOYUTU	15,6"		EKRAN BELLEĞİ	4 GB
İŞLEMCİ	İntel Core i7 5500U		İŞLEMCİ HIZI	2,40
PİL ÖMRÜ	5,30 saate kadar		SABİT DİSK	1 TB + 8 GB SSD
ÜRETİLDİĞİ ÜLKE	Bangladeş		DİZAYN EDİLDİĞİ ÜLKE	ABD

İZMİR-TURGUTLU (HAMİDİYE) KÖYÜNDE GİRİTLİ MUHACİRLER¹**Dr. Öğr. Üyesi Cemile ŞAHİN** **Gamze DURAN** **ÖZET**

Girit'te yaşayan Müslüman Türk nüfus ilk olarak; 19. yüzyılın sonlarında milliyetçi akımların ve Yunan bağımsızlık hareketinin Girit'i de etkilemesiyle adada başlayan milliyetçi çatışma ve katliamlar neticesinde yurtlarını terk ederek adadan göç etmek zorunda kalmıştır. Daha sonra ise; Girit'in Osmanlı hâkimiyetinden çıkmasıyla burada azınlık statüsünde yaşayan Girit Müslümanlarının "Mübadele" anlaşmasıyla adadan yine zorunlu göç süreci yaşanmıştır. Böylece yaşanan iki büyük göç dalgasıyla Müslüman nüfus, Anadolu'ya taşınmıştır. Bu çalışmada; Müslüman halkın, 19. yüzyılda özellikle 1897 Osmanlı-Yunan Savaşı ile birlikte baskı ve katliamlar sonucu Girit'ten Anadolu'ya yönelik zorunlu göç ya da zorunlu kaçış süreci neticesinde İzmir'e gelmeleri ve burada Turgutlu (Hamidiye) köyüne iskânları, sosyal ve kültürel değerleri ele alınarak, gerekli değerlendirmeler yapılmaya çalışılmıştır. Bu çalışmanın amacı; tarihi belgeler, alan çalışması ve konu ile ilgili yapılan çeşitli araştırmalar çerçevesinde, Giritli Müslümanların İzmir'e gelişleri, Turgutlu (Hamidiye) köyünün kuruluşu ve buraya iskân edilmeleri, kaç haneden mürekkep oldukları, meslekleri, temel geçim kaynakları, yörenin diğer toplumsal gruplarıyla olan ilişkileri, kültürel adaptasyonları, Turgutlu (Hamidiye) köyünün günümüzdeki durumu ve Giritli muhacirlerin tarihsel süreç içerisinde geçirmiş oldukları dönüşümü irdeleyerek, farklı bir bakış açısı ortaya koyabilmektir. Konuya özgünlük ve bütünlük sağlaması açısından, dönemin gazeteleri ve arşiv belgelerine ayrıca bölgedeki üçüncü ve dördüncü kuşak Giritli vatandaşların konu ile ilgili bizzat kendi ifadelerine yer verilmeye dikkat edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Girit, Göç, İzmir, Turgutlu (Hamidiye), İskân.

JEL Kodları: N90, Z13, Z19.

¹ Bu çalışma, 2017'de Gamze Duran tarafından, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tarih Anabilim Dalında tamamlanan "1897 Osmanlı-Yunan Savaşı Sonrasında Girit'ten Anadolu'ya Yapılan Göçler: İzmir Yöresi (Turgutlu Ve Osmaniye Köyü) Örneği" isimli Yüksek Lisans tezi çalışmasından türetilmiştir.

* Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Tarih Bölümü, 10200, Bandırma-Balıkesir/Türkiye e-mail: cemilleshn@gmail.com

* Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karabük/Türkiye, e-mail: gamzeduran4891@gmail.com

CRETAN IMMIGRANTS IN IZMIR-TURGUTLU (HAMIDIYE) VILLAGE

ABSTRACT

The Muslim Turkish population living in Crete was forced to migrate from the island as a result of nationalist movements and the Greek independence movement that influenced Crete at the end of 19th century. Later, after the separation of Crete from Ottoman domination, there was still a forced migration process from the island with the “Exchange” agreement of the Cretan Muslims living as minority status. Thus, the Muslim population moved to Anatolia with two major migration waves. In this study, arrival of the the Muslim people to İzmir as a result of forced migration or forced escape from Crete to Anatolia as a result of the oppression and massacres with the Ottoman-Greek War in 1897 especially in the 19th century and their settlements in Turgutlu (Hamidiye) village, social and cultural values are discussed and necessary evaluations are made. The aim of this study is to examine and put a different point of view about the arrival of the Cretan Muslims to Izmir, the establishment of Turgutlu (Hamidiye) village and the settlement of the people, the number of households, their professions, basic means of living and relations with other social groups of the region, current situation of Turgutlu (Hamidiye) and the transformation of the Cretan immigrants in the historical process within the framework of the historical documents, field works and various researches on the subject. In order to ensure authenticity and integrity, the newspapers and archive documents of the period, as well as the original expressions of the third and fourth generations of Cretan citizens in the region, were used.

Keywords: *Crete, Migration, Izmir, Turgutlu (Hamidiye), settlement.*

JEL Codes: *N90, Z13, Z19.*

1. GİRİŞ

Coğrafi konumu ve stratejik önemi açısından, Doğu Akdeniz’in kilit noktası konumunda olup (bulunan), Ege ile Akdeniz hâkimiyetinde vazgeçilmez bir öneme sahip olan Girit Adası, olumlu iklim koşulları, yeryüzü şekilleri, verimli toprakları ve doğal limanları gibi birtakım özellikleri itibariyle, tarih boyunca birçok uygarlığa ev sahipliği yapmış ve büyük uygarlıkların kesişme noktası olmuştur. Tarihsel süreç içerisinde bölgede “Girit Uygarlığı” adı verilen büyük bir uygarlık meydana gelmiştir (Adıyeke, 2013: 137). Adanın ilk sakinleri olarak bilinen “asıl Giritliler”, Küçük Asyalı olup, M.Ö. 3000-1400 yılları arasında, bugünkü Avrupa medeniyetine beşiklik eden Girit (veya Minos) kültürünü oluşturmuşlardır. M.Ö. 1400 yılında Akalar ile başlayan ve Dorlar’ın akınları ile devam eden Yunanlıların istila hareketleri neticesinde Adanın yerli halkı hâkimiyet altına alınmış ve sonradan bölgede, birbirleriyle mücadele halinde rakip birçok şehir devleti kurulmuştur. Girit, Yunanistan’ın Roma hâkimiyetine girmesinden sonra bir süre istiklalini korumuş olsa da, korsan yatağı haline gelmesi ve sürekli bir karışıklık içerisinde olması nedeniyle, M.Ö. 67-66 yıllarında tamamen Roma tarafından ele geçirilmiştir (Tukin, 1945: 164-167). Romalılar tarafından, iskân bölgesinden ziyade askeri ve

iktisadi bir üs olarak kullanılan Girit adası, Roma İmparatorluğu'nun ikiye ayrılmasıyla Doğu Roma'da kalmıştır. İlkçağlardan itibaren siyasi ve ekonomik çıkarlar doğrultusunda birçok devlet tarafından büyük önem taşıyan Girit adası, Roma ve Bizans'tan sonra Müslüman Arapların, Venediklerin ve Osmanlıların hâkimiyetleri altında kalmıştır (Adıyeke, 2013: 138; Hülagu, 2008: 17).

Osmanlı hâkimiyetinden önce, 13. yüzyıldan itibaren Girit adasını ele geçiren Venedikliler, anavatanlarından adaya çok sayıda insan göç ettirerek bölgeye yerleştirmişler ve Girit'te sıkı bir kontrol mekanizması oluşturmuşlardır. Özellikle İstanbul'un fethinden sonra Türkler için ekonomik ve stratejik önemi artan ve Trablus, Tunus ve Cezayir deniz yolları üzerinde önemli bir stratejik noktada bulunan Girit adasının Venediklilerin elinde bulunması, Doğu Akdeniz'deki Türk hâkimiyetine engel teşkil ettiğinden adanın ele geçirilmesi, Osmanlılar için adeta zorunlu bir hale gelmiştir. Zaten, 15. ve 16. yüzyıllarda sürekli olarak Türk akınlarına uğrayan Girit adası, özellikle Kanuni Sultan Süleyman döneminde 1538 tarihinde Venedik ile Osmanlılar arasında yapılan savaşta büyük zarar görmüş olup, bundan sonra da akınlara uğramıştır (Tukin, 1996: 86-87). Ancak, Osmanlı Devleti için ekonomik, stratejik ve askeri açılardan büyük öneme sahip olmasına rağmen, XVI. yüzyılda yaşanan iç karışıklıklar, isyanlar, ekonomik sıkıntılar, idari ve sosyal yapıdaki bozukluklar, dış siyasetteki aksaklıklar... şeklinde sıralanabilecek faktörler yüzünden Girit adasının alınması oldukça gecikmiştir. 1644'te Darü's-saade Ağası Sünbül Ağa'yı Mısır'a götürün geminin Malta korsanları tarafından esir alınarak Girit'e getirilmesi, Girit yönetiminin bunları kabul etmesi ve gasp edilen malların Girit'te satılması ile birlikte başlayan ve çeyrek asır devam eden Osmanlı-Venedik Savaşı neticesinde, 1669'da adanın fethi gerçekleşmiş ve adadaki Venedik hâkimiyeti sona ermiştir (Adıyeke, 2000: 13-15).

Osmanlı hâkimiyeti altına girdikten sonra merkezi Kandiye olan Girit adasında klasik Osmanlı fetih sistemi tam olarak uygulanmamış, buraya özgü özel düzenlemeler yapılmıştır. Adada can, mal, namus güvenliği teminat altına alınarak, din ve mezhep hürriyeti sağlanmış, gelenek ve göreneklere karışılmamıştır. Umumi taşınır ve taşınmaz mallara dokunulmamış, adanın imar ve iskân işlerine önem verilmiştir. Osmanlı idaresi tarafından daima dürüst ve adil bir siyasetin takip edildiği Girit'te fetihten, Mora İsyanı'na kadar geçen yüzelli yıllık süre içerisinde sakin bir dönem yaşanmıştır. Ancak, Fransız İhtilali ile milliyetçi akımların başlaması, giderek artan Rus tahrikleri, zamanla zayıflayan ve bozulan Osmanlı idaresi, Yunan bağımsızlık hareketinin de etkisiyle Hıristiyan unsurların ayrılma arzuları gibi birtakım faktörler, Girit'te barış ortamı ve sükûnetin sona ermesine yol açmıştır. Müslüman ve Hıristiyan unsurlar arasında başlayan milliyetçi mücadeleler neticesinde çatışmalar ve katliamlar başlamıştır (Tukin, 1945: 195-206). Özellikle 1821 Yunan ayaklanmasının Girit'e sıçramasıyla birlikte, adada sorunlar başlamış, isyan çıkmıştır. 1830'da Yunanistan'ın bağımsız olmasıyla beraber, adanın Yunanistan'a ilhak edilmediği gerekçesiyle, Girit'in Gayr-i Müslim unsurları tekrar isyan etmişlerdir. Ardından 1840 Londra Antlaşması'nın Girit'i Türklere bırakması ve 1857 Islahat Fermanı'nın ayrıcalıkları gibi gerekçelerle bu tarihlerde Girit'te yeniden isyanlar çıkmıştır. 1861-1868 yılları arasında Romanya, Sırbistan, Karadağ ve Lübnan'a tanınan ayrıcalıklar, 1868 Girit isyanına zemin

hazırlamış ve bu isyan, “Girit Nizamnâmesi” ile Girit’e birtakım imtiyazların verilerek, Girit’te ayrıcalıklı yönetimin kabul edilmesiyle sonuçlanmıştır. Ardından, 1877-1878 Osmanlı-Rus Savaşı sonunda Girit’te yarı özerk yönetim kurulurken, 1895 ve 1897 yıllarında da Yunanistan’a katılma isteği ile Girit’te yine ayaklanmalar çıkmış ve 1898’de Avrupa devletlerinin desteği ile Girit’e özerk yönetim verilmiştir. II. Meşrutiyet sonrası yaşanan karışıklık ortamında Yunanistan ve Girit’in birleştiği, Balkan Savaşları’nda Osmanlı’nın aldığı yenilgi ile birlikte, bu birleşmenin Avrupa devletleri tarafından da onaylandığı görülmektedir (Aydın, 2008: 16; Baykal, 1969: 383-385).

Girit’te, ekonomik ve siyasi gerekçelerle ve ilhak talebiyle başlayan her ayaklanma, Müslüman halka yönelik katliamlara dönüşmüştür. Avrupa devletleri, Girit sorunu karşısında kendi milli menfaatleri doğrultusunda bir politika belirlemişler, özellikle 1897 Savaşı öncesine kadar ortak hareket etmişlerdir. Girit adasına hâkim olan devletin bölgede avantajlı duruma geçeceği ve kuvvet dengelerinin bozulacağı düşüncesiyle, bu sorun sürekli olarak gündemde tutulmasına karşılık çözümsüz bırakılmıştır. Böylece, Avrupa devletleri, ada yönetimine ortaklaşa müdahale edebildikleri gibi, Osmanlı Devleti’nin iç işlerine müdahale fırsatını da elde etmişlerdir. Osmanlı Devleti ise, ayaklanmaları bastırmak ve önlemek, adadaki Rumları Yunanistan’ın politik etkisinden koruyabilmek ve Avrupa devletlerinin Osmanlı’nın içişlerine müdahale etmesine fırsat vermemek amacıyla hareket etmiş ve Girit’te ardı ardına reform projeleri uygulamıştır (Adıyeke, 2013: 138-139).

2. 1897 OSMANLI-YUNAN SAVAŞI

1897 Osmanlı-Yunan Savaşı’nın en önde gelen nedenlerinden biri Yunanistan’ın, “Megali İdea (Büyük Ülkü)” düşüncesidir. Megali İdea; başkenti İstanbul olan, Ege adaları, Batı Anadolu, Karadeniz, Rodos, Girit, Bozcaada, Kıbrıs, Epir, Makedonya, Batı ve Doğu Trakya’yı içine alan Büyük Helen İmparatorluğu’nu ifade etmektedir (Toprak, 2012: 145). Megali İdea politikası doğrultusunda birçok önemli bölgeyi ele geçirmeyi planlayan Yunanistan için, Ege ve Akdeniz’de kilit noktası olan Girit adası, vazgeçilmez bir öneme sahiptir. Dolayısıyla, Girit’in Yunanistan’a ilhaki için yıllardır çalışan ve adadaki Rumları sürekli Osmanlı idaresine karşı kışkırtarak isyana teşvik eden Yunanistan, Osmanlı Devleti’ne karşı düşmanca tavırlar içerisine girmiştir. Diğer yandan en büyük amaçlarından biri, Girit’i Yunanistan’a katmak olan Etnik-i Eteryia Cemiyeti’nin çalışmaları neticesinde Avrupa kamuoyunun Yunanlılar lehine tavır sergilemesi, Yunanlıları cesaretlendirmiş ve olası bir savaş durumunda büyük devletlerin kendi yanlarında yer alacağına inanılmıştır. Ayrıca Yunan donanmasının Osmanlı donanmasından büyük olması nedeniyle, karada başarılı olamasa bile denizde Osmanlı Devleti’ni mutlaka yeneceğine inanması, Yunanistan’ı savaş konusunda cesaretlendirmiştir. Bu arada Osmanlı Devleti’nin Ermeni meselesi ile uğraşması da Yunanlılar tarafından bir fırsat olarak değerlendirilmiştir. Bütün bu şartlar altında Yunanistan, bir yandan Girit’te olaylar çıkarmaya devam ederek, sürekli olarak buraya isyan ve bağımsızlık için destek gönderip adadaki Rumları Osmanlı’dan kopuş için desteklerken, diğer yandan da Osmanlı sınırlarına yığınak yapmış ve sınır bölgelerine saldırıya geçmiştir. Tüm bu

gelişmeler, Osmanlı-Yunan Savaşının sebebini oluşturmuştur (Karal, 2011: 115; Hülagu, 2008: 83-85; Armaoğlu, 2006: 792).

1897 Osmanlı-Yunan Savaşı kısa sürede Osmanlıların tam bir zaferi ile sonuçlanmasına rağmen, Girit'te Osmanlı hâkimiyeti bakımından beklenenin tam tersi bir sonuç getirmiştir. Bu sürecin sonrasında yaşanan gelişmeler, Girit'e özerklik verilmesinin ve Osmanlı hâkimiyetinden çıkışının da hazırlayıcısı olmuştur. Yıllardır Türklere karşı Rumları himaye, teşvik ve tahrik politikalarını takip eden Avrupa devletleri (özellikle Rusya, İngiltere, Fransa ve İtalya) araya girerek, Osmanlı Devleti'ni Girit adasına muhtariyet vermeye zorlamışlardır. Sonraki süreçte yaşanan gelişmeler ve ada Rumları, ihtilalci Yunan komiteleri ve Yunan resmi makamlarının, her fırsattan faydalanarak ve her çareye başvurmak yoluyla adadaki Osmanlı hâkimiyetini ve Türk varlığını yok etme yolundaki çalışmaları ve Avrupa devletlerinin bunlara her türlü desteği vermeleri neticesinde, Balkan Savaşı'ndan sonra imzalanan Londra (30 Mayıs 1913) ve Bükreş (10 Ağustos 1913) Antlaşmaları ile Girit'in Yunanistan'a ilhakı tanınmıştır. Böylece, Girit'teki Türk hâkimiyetinden ve yapılan göçlerle birlikte, Türk nüfusundan eser kalmamıştır (Tukin, 1996: 86-87; Baykal, 1969: 383-385; Erdem, 2018: 130-131).

3. GİRİT GÖÇLERİ

Avrupa devletlerinin Girit'teki Osmanlı idaresine yönelik olarak yaptıkları her yeni düzenleme ve reform projeleri, adadaki Osmanlı hâkimiyetini biraz daha azaltırken, adada Yunanistan'a ilhak talebiyle başlayan her ayaklanmanın da Müslümanlara yönelik katliamlara dönüşmesi, Girit'ten yapılan göçlerin temel sebebini oluşturmuştur (Adıyeke, 2013: 137-145).

Özellikle 1878'de imzalanan Halepa Fermanı'nın Hıristiyanlara verdiği geniş haklar ve fermanın uygulanmasında yaşanan birtakım anlaşmazlıkların, Giritli Rumlarla Müslüman halk arasında çatışmalara yol açması, Müslümanlara yönelik baskı, şiddet ve katliamlar, Müslüman nüfusun göç hareketlerini başlatmıştır. Öncelikle ada içerisinde köylerden, daha güvenli olan kentlere doğru göç eden Müslümanlar, varlıklarını tehdit eden Rum çetelerinin faaliyetleri ve yaşanan iç savaş neticesinde göç hareketlerini arttırarak Anadolu'ya doğru göç etmeye başlamışlardır. Özellikle 1897 ve sonrasında yaşanan gelişmelerle birlikte göç hareketleri oldukça şiddetlenmiştir. Örneğin, Yunanlıların da desteğini alarak Müslüman halka yönelik katliamlara başlayan Giritli Rumlar, 10 Şubat 1897 tarihinde, İstiya şehrinde yaşayan Müslümanlardan kadın, erkek, çocuk demeden yaklaşık 1.146 kişiyi öldürmüşler, mal, mülk, eşya ve evlerine el koymuşlardır. Diğer yandan, Müslüman halkı göçe zorlamak amacıyla Müslüman esnafa yönelik olarak uyguladıkları boykot, Müslüman nüfusun giderek azalmasında etkili olmuştur. Bütün bu olaylar neticesinde göç etmek zorunda kalan Müslüman halk, mal varlıklarını çok düşük fiyatlarla satmak zorunda kalmış, satamayanlar da herşeylerini geride bırakarak perişan bir halde yollara düşmüşlerdir. Tüm mal varlıklarını geride bırakarak göç eden Giritli Müslümanların boşalttıkları yerlere ise Hıristiyan ahali yerleştirilmiştir (Şenesen, 2012: 534; Giritliler Gazetesi, Ocak 2011: S.1, s.3; Parlak, 2004: 20-23; Adıyeke, 2000: 271-273; Erdem, 2018: 131). Aynı şekilde, 6-7 Eylül 1898'de

meydana gelen olaylar neticesinde Avrupa devletlerinin baskısıyla Osmanlı askerlerinin Girit'ten çekilmeleri ile birlikte sıkıntıları ve güvenlik problemleri artan Müslüman halkın, yoğun bir şekilde Anadolu'ya göç etmek zorunda kalması, bununla birlikte Girit'e özerklik verilmesi ve adada bağımsız bir yönetimin oluşma sürecinin öncesi ve sonrasında Müslüman halkın yaşadığı sıkıntılar, yaklaşık 21.000 Müslüman'ın Girit'ten göç etmesine yol açmıştır (BOA.,İ. MTZ. GR, 33/1363; BOA.,Y. A. RES, 100/31; BOA.,Y. EE. KP, 8/746; Kara ve Çelik, 2014: 128).

Göçlere bağlı olarak, özellikle 1896-1908 yılları arasında, adada yaşayan Müslüman nüfusun sayısı oldukça azalmıştır. Buna göre; Girit'te 1897 yılında yapılan nüfus sayımına göre toplam 300.000 olan nüfusun yaklaşık 70.000'ini Müslümanlardan oluşurken, 1900'lü yıllarda 303.553 olan toplam nüfus içerisinde Müslümanların sayısı 33.496 olarak belirlenmiştir (Emgili, 2005: 190).

Yaşanan gelişmeler ve mevcut yönetimin bu duruma bir çözüm getirmemesi karşısında sayıları onbinleri bulan Müslüman halk büyük devletlere başvurmuş ancak gerekli desteği alamamıştır. Büyük devletler Girit sorunu karşısında, Girit'in stratejik konumu ve kendi çıkarları doğrultusunda politikalarını şekillendirmişlerdir. Girit'in Yunanistan'a ilhakı ile Büyük Yunanistan hayalinin gerçekleşmesi mümkün olduğundan bu durum büyük devletleri tedirgin etmiştir. Örneğin İngiltere, önemli ticaret yolları üzerinde bulunan adanın Yunanistan'a verilmesine taraftar olmayıp, adadan Müslüman nüfusun göçünü desteklememiştir. Almanya, Girit konusunda kendi çıkarları için Osmanlı'nın toprak bütünlüğünü savunurken, Fransa ve Rusya ise Yunanistan'ın yanında yer almıştır (Ünsal, 2009: 41; Sepetçioğlu, 2011: 102). Osmanlı Devleti ise, adadaki Müslüman nüfusun ve bu nüfusla birlikte Osmanlı'nın sosyal ve kültürel etkisinin de yok olmasını istemediğinden, ilk etapta göçleri önleyici tedbirler alma yoluna gitmiştir. Bu doğrultuda kurulan "Girit Muhtacın-i İslamiye İlane Komisyonu" isimli bir dernek vasıtasıyla adada yaşayan Müslüman halka, göç etmeden adada yaşama imkânları sunulmaya çalışılmıştır. Örneğin, Girit'li Müslüman halka yardım amaçlı hazırlattığı biletleri, başta İstanbul olmak üzere bazı Osmanlı şehirlerinde satarak, toplanan paraları Girit'li Müslümanlara göndermesi, bu derneğin yaptığı çalışmalar arasındadır. Diğer yandan yaşanan olaylar sırasında mal-mülkü zarar görenlere, mallarının başına dönmeleri kaydıyla tazminat ödenmesi kararlaştırılmıştır (Adıyeke, 2000: 273-274). Ancak Osmanlı Devleti, göçü önlemeye yönelik olarak aldığı tüm tedbirlere rağmen göçü önlemede yetersiz kalmış ve neticede içinde bulunduğu bütün imkânsızlıklara rağmen Girit muhacirlerine kapılarını açmış ve mevcut imkânlarını seferber ederek, onları sistemli ve düzenli bir şekilde hızla iskân edebilme yoluna gitmiştir.

4. GÖÇMENLERİN İSKÂNİ

Girit'te yaşanan gelişmeler ve beraberinde Girit'ten Anadolu'ya yaşanan göçler karşısında Osmanlı Devleti bir dizi önlem alma yoluna gitmiştir. Bir yandan göçmenlerin geri dönmeleri için ikna çalışmaları devam ederken, diğer yandan da kitleler halinde Ege sahillerine yığılan göçmenlerin yerleştirilmesi için gerekli çalışmalar yürütülmüştür. İlk etapta göçmenlerin geri döneceği beklentisi ile

geçici barınma çözümleri bulunmaya çalışılmış, ancak göçmenlerin geri dönmemesi ve her geçen gün sayılarının artması üzerine, daimi iskân bölgelerine sevk edilmelerine karar verilmiştir. Bu doğrultuda öncelikle nereden ve ne kadar göçmen geldiğini tespit edebilmek, göçmenlerin sevk ve iskân işleri için yapılacak harcamaları tespit ederek buna göre hazineden para ayrılmasını sağlamak, gerekli tren, vapur gibi ulaşım araçlarının temin edilmesini sağlamak, Anadolu’da göçmenler için kurulacak yerleşim merkezlerinde yapılacak hanelerin yerlerini ve sayısını tespit etmek gibi amaçlarla Muhacirin Komisyon-ı Âlisi gibi muhacir komisyonları kurulmuştur. Ayrıca, Giritli muhacirlerin her türlü ihtiyaçlarıyla ilgilenmesi için her ilde encümen heyetleri oluşturulmuştur (Yılmaz, 1999: 591; Kassab, 1999: 699; Erdem, 2018: 131-137). Osmanlı Devleti Girit muhacirlerinin sevk ve iskân süreçlerinin en hızlı ve sağlıklı yapılabilmesi için gerekli bütün tedbirleri almaya çalışmış, aksaklıkların yaşanmaması, göçmenlere yapılacak evlerin biran önce tamamlanması, hububat ve hayvanat gibi ihtiyaçlarının karşılanması için görevlilere sık sık yazılar göndererek gerekli uyarılarda bulunmuştur (Kara ve Çelik, 2014: 129-130; BOA.,Y. A. RES, 100/31).

Göçmenlerin en kısa sürede iskân edilerek tüketici durumdan kurtulup üretici konuma geçmelerini amaçlayan Osmanlı Devleti, öncelikle göçmenlerin iskânı için arazi temin ederek yerleşim alanları oluşturmak yoluna gitmiştir. Göçmenler için boş arazi temin etmek, yeniden yeni bir yerleşim birimi oluşturmak, hem masraflı hem de zaman alacağından devlet öncelikli olarak hal-i hazırda mevcut bulunan yerlere iskân işlemini yapmıştır. İlk etapta devlete ait araziler ile vakıf arazileri tercih edilmiştir. Yerleşim alanlarının; göçmenlerin geldikleri yerlerin iklim şartlarına uygun olması, akarsu civarlarında, anayollara, istasyon ve iskelelere yakın yerlerde kurulmasına, bataklık, orman sahaları ve kurak bölgelerde olmamasına dikkat edilmeye çalışılmıştır (Emgili, 2005: 191). Ayrıca, göçmenlerin yerli halkla bütünleşmelerini de sağlayabilmek amacıyla, yerli halkın yaşadığı evlerin arasına da birkaç adet göçmen evi yerleştirilmiştir. İskân işlemleri yapılırken; iklim, göçmenlerin meslekleri gibi bazı hususlara dikkat edilmeye çalışılmıştır. Göçmenlerin üretici konuma geçmeleri için kendilerine; tarım arazisi, tarım araç-gereçleri, tohumluk zahire, hayvan ve iaşeleri için para tahsis edilmesi; sanat ve zanaatlarını yapabilmeleri için de gerekli araç-gereç yardımlarının yapılması, iskân edilecekleri yerlerde, imamlık, muhtarlık gibi meşgul oldukları mesleklere göre, ihtiyaç doğrultusunda, uygun bir maaşla istihdam edilmeleri kararlaştırılmıştır (BOA.,Y. A. RES, 101/29; BOA.,DH. UMVM, 123/21; Saydam, 1999: 682). Göçmenlerin, yetenekleri doğrultusunda vilayetlere yerleştirilmeleri yönünde bir politika takip edilmiştir. Göçmenlere ev ve araziler bedelsiz olarak tahsis edilmiş, vergiden muaf tutulmuşlar ve bu mülkleri on yıl süreyle satmaları yasaklanmıştır. Göçmenler için yapılan yerleşim yerlerinin düzenli, geniş sokaklı olmasına özen gösterilmiştir (Kassab, 1999: 701). Ayrıca göçmenlere yerli halk ta yardımcı olmuştur. Gerekliğinde göçmenleri misafir ettikleri gibi, gıda ve gerekli yardımlarda bulunmuşlardır (Kiper, 2006: 126).

Göçmenleri mağdur etmemek için gerekli her türlü tedbiri almaya çalışan Osmanlı Devleti, İzmir’de yaşanan yığılmalara karşı çözüm yolları üretmeye çalışmıştır. Bunun için “*ahaliden bekâr*

olanlarla tezvic ve erkek çocukların leylî ve nehari mekteplere kayıd ve kabul edilmeleri ve erbab-ı himmetten arzu edenlere ahretlik olmak ve ileride tezvic etmek üzere kız çocuklarının ba-himmet-i şer'îye tevdi ve umumen İzmir'de bu yolda yerleştirilmeleri için" Aydın Vilayeti'ne bir tezkere gönderilmiştir (Adıyeke, 2000: 272).

Öncelikli olarak İstanbul ve İzmir gibi geçici iskân bölgelerine gelerek buralarda sevkîyatı bekleyen göçmenlerin iskân edildikleri en önemli yerlerin başında Aydın vilayetinin merkezi konumunda olan İzmir (BOA.,İ. HUS, 65/1316) yer almıştır. Giritli muhacirlerin Anadolu'da genel olarak iskân edildikleri yerler; İstanbul (BOA.,Y. PRK. ASK, 148/19), Konya, Antalya (BOA.Y. MTV, 188/57), Adana (BOA.,Y.PRK. ASK, 155/118), Ankara (BOA.,Y. PRK.A, 12/25), Mersin, İskenderun, Afyon (BOA.,Y. EE. KP, 9/858), Çanakkale ve Bandırma (BOA.,Y. PRK. KOM, 10/30) bölgeleridir. Göçmenlerin bir kısmı da Halep, Suriye, Beyrut, Bingazi gibi Osmanlı Devleti'nin Kuzey Afrika ve Ortadoğu topraklarına gönderilmiştir. Ancak, özellikle İzmir'e gelen göçmen sayısının çok fazla olması, iskân konusunda önemli sorunlara yol açmıştır. İzmir'e gelen yaklaşık 20.000 kadar Giritli muhacirlerden 5000 kadarının İzmir'e, kalan 15000 kadarının ise vilayet dâhilindeki uygun yerlere iskân edilmelerine karar verilmiş, böylece İzmir ve çevresine yoğun bir göçmen iskânı gerçekleştirilmiştir (Kara ve Çelik, 2014: 130; BOA.,Y. EE. KP, 8/746).

İzmir'den 1898 yılında ilk nakledilen 21.795 kişilik göçmen kafilesinin sevk edildikleri yerler şu şekildedir (Adıyeke, 2013: 147):

İSKÂN BÖLGESİ	GÖÇMEN SAYISI
Adana	3.000
Konya	3.000
Ankara	4.000
Suriye	1.000
Beyrut	1.000
Bingazi	5.000
Halep	2.000
Karahisar-ı Sahip	1.000
Aydın Vilayeti'nde kalacak olanlar	1.795
TOPLAM	21.795

İzmir'den 1899 yılında yeniden yapılan toplu sevk ile nakledilen 11.180 kişilik göçmen kafilesinin sevk edildikleri yerler şu şekildedir (Adıyeke, 2013: 147):

İSKÂN BÖLGESİ	GÖÇMEN SAYISI
Bingazi Sancağı	1.090
Halep Vilayeti	2.000
Suriye Vilayeti	3.000
Beyrut Vilayeti	1.000
Aydın-Ankara Vilayetleri ve Karahisar Sancağı	4.180
TOPLAM	11.180

Bu tablolarda, sadece İzmir'den sevk edilen göçmenlerin sayısı yer almakta olup, İzmir dışında İstanbul, Bursa, Antalya gibi farklı bölgelere giden göçmenlerin sayısı da dikkate alındığında, Girit'ten göç edenlerin sayısının çok daha fazla olduğu anlaşılmaktadır.

5. İZMİR YÖRESİNDE GİRİT MUHACİRLERİ

1867 Vilayetler İdaresi Kanunu'na göre Aydın vilayetinin idari yapısı; merkez İzmir olmak üzere Aydın, Saruhan (Manisa), Denizli ve Menteşe (Muğla) illerinden oluşmuştur. 1897 yılında Aydın vilayetinin nüfus yapısı incelendiğinde; 1 milyon 203 bin 776 Müslüman, 229 bin 598 Rum, 27 bin 701 Yahudi, 14 bin 92 Ermeni, 448 Bulgar, 1024 Katolik, 113 Protestan ve 5 Kıpti ile birlikte toplam 1 milyon 478 bin 424 nüfusa sahip, farklı din ve mezhepten birçok insanın bir arada yaşadığı çok kültürlü bir coğrafya olduğu görülmektedir.

Aydın vilayetinin merkezini oluşturan, Anadolu topraklarının Avrupa'ya denizden açılan kapısı konumunda ve önemli bir liman kenti olan İzmir; konumu, iklimi, verimli toprakları, limanları ve önemli ticaret yollarının kavşak noktasında bulunması gibi özellikleri itibariyle, tarih boyunca cazibe merkezi olmuş ve çeşitli uygarlıklara ev sahipliği yapmıştır. Osmanlı döneminde de önemli bir yere sahip olan İzmir'de, etnik yapı oldukça çeşitli olup, Türk, Ermeni, Rum, Musevi ve Levanten olmak üzere çeşitli etnik gruplar bulunmaktadır (Beyru, 2000: 53). Görüldüğü gibi tarihsel süreç içerisinde çeşitli ırk ve mezhepten olan milletlere ev sahipliği yapan İzmir'de, sosyal hayatta bu doğrultuda çeşitlilik ve canlılık göstermiş, bu durum kentin sosyal ve kültürel gelişmesine büyük katkı sağlamıştır. Bütün bu özelliklerinden dolayı göçmenlerin de tercih ettiği yerlerin başında gelen İzmir, Girit muhacirleri için de yeni bir yaşam merkezi olmuştur.

Girit'ten Anadolu'ya göç eden yaklaşık yirmi bin civarındaki Müslüman ahali, öncelikli olarak kendilerini güvende hissedebilecekleri ve kendilerine en yakın yer olarak İzmir limanına gelmişlerdir. Buradan da kalıcı iskân bölgelerine sevk edilecek olan bu göçmenlerden özellikle Girit'te olaylar durulunca geri dönmeyi, geride bıraktıkları mal varlıklarını almayı planlayanların yani geri döneceklerin İzmir'de konaklamasına karar verilmiştir. İlk etapta İzmir'e gelen üç bini aşkın göçmenin bir kısmı Aydın vilayeti kazalarına, çoğunlukla da sahil boyu ve demiryolu hattı güzergâhında bulunan bölgelere

yerleştirilmişlerdir. İzmir-Aydın hattı boyunca Çeşme (BOA.,Y. PRK. KOM, 10/26), Kuşadası, Bodrum ve Tire gibi sahil kasabaları, göçmenlerin yerleştirildikleri önemli bölgeler arasındadır. Göçmenler için Tire'nin Eğrek bölgesinde seksenyedi hane yapılırken (Adıyeke, 2000: 273), yine Tire'ye yerleştirilmiş yedi yüz civarında Girit muhaciri için Deliktepe mevkiinde yaklaşık kırk adet ev inşa edilmiştir (Sepetçioğlu, 2011: 119). Çal kazası sınırları içinde yer alan Beşparmak ormanında, Giritli muhacirler için; Hamidiye, Mecidiye, Hayreddin ve İcadiye isimleriyle köyler kurulmuştur (BOA.,DH. MKT., 428/101). Ayrıca Bayındır kazasına otuz bir hane inşa edilmiş ve bu hanelere yüz on kişi A, Hakaniye, Mahmudiye, Selimiye, Süleymaniye, Hayrabat ve Mahalle-i Cedid gibi isimler verilmiştir (Sepetçioğlu, 2011: 133-135; Ahenk, 28 Aralık 1901; Ahenk, 7 Ocak 1900).

12 Ağustos 1906 tarihinde Girit muhacirlerinin Kuşadası'nda yerleştirildikleri mahalleler ise şöyledir; Alaca Mescit, Câmii-i Atik, Câmii-i Kebir, Hacı Feyzullah, Dağ ve Türkmen mahalleleri şeklindedir (Metin Menekşe, 2016: 720). Muhacirlerin yerleştirildikleri bir diğer mahalle ise İzmir'in Güzelbahçe ilçesinde yer alan Yeni Mahalle (Bugünkü adı Çelebi Mahallesi)'dir (<http://www.izmirkulturturizm.gov.tr.>, Erişim Tarihi: 17.11.2018). Ayasuluğ Nahiyesine bağlı Çorak adlı bölgeye Giritli Müslüman muhacirler yerleştirilmiş ve burada tarımla uğraşarak geçimlerini sağlamaya başlamışlardır (BOA.,DH.MKT., 394/41). 19. yüzyılın sonlarına gelindiğinde ise Girit'ten göçler devam etmiş ve bu tarihte gelen göçmenler İzmir'e bağlı Değirmendağı ve Karataş bölgeleri ile birlikte Karabağlara yerleştirilmişlerdir (<http://www.karabağlar.bel.tr/ilcemiz.>, Erişim Tarihi: 15.11.2018). Turgutlu (Hamidiye) ve Osmaniye köyleri de Giritli muhacirler için inşa edilmiştir. Girit'ten Anadolu'ya göç ederek İzmir'e gelen yaklaşık dört yüz Giritli muhacir, bir müddet Söke ve Kuşadası'nda misafir olarak kalmışlardır. Bu göçmenlerin kalıcı olarak iskân edilmeleri amacıyla, Sultan II. Abdülhamit'in emriyle, iklimi göçmenler için uygun olan ve göçmenlerin tarım, hayvancılık, odunculuk gibi ekonomik faaliyetleri yapabilecekleri bir bölgede, Söke ve Kuşadası arasında, Söke'nin doğusunda bulunan Çanlı dağı civarında bir göçmen köyü kurularak, göçmenlerin buraya yerleştirilmesi kararlaştırılmıştır (Ahenk, 28 Aralık 1901, Sayı 1015; Ahenk, 7 Ocak 1900, Sayı 1035). Bu köye, "Osmaniye" adı verilmiştir². Osmaniye köyüne gelen Girit muhacirlerinin iskânları planlı ve programlı bir şekilde yapılmaya çalışılmıştır. Osmaniye köyünde 109 haneye; 186'sı kadın ve 235'i erkek olmak üzere toplam 421 göçmen yerleştirilmiştir³ (Menekşe, 2016: 726). Göçmenlere, tarım arazilerinin yanında, ziraat aletleri, tohumluk buğday, çiftlik hayvanı yardımı da yapılmıştır (Giritliler Gazetesi, Mayıs 2011, S.3, s.6). Osmaniye köyüne yerleştirilen göçmenlerin bölgeye önemli etkileri olmuştur. Öncelikle boş arazilerin tarıma kazandırılmasında, tarımın özellikle de sebze ve meyveciliğin

² "Kuşadası'nda teşkil olunan köye Osmaniye isminin verilmesi hakkında..." BOA.,A. MKT. MHM., 525/ 30; Ayrıca bkz: "Kuşadası kazasının Çanlı mevkinde Girit muhacirleri için yeniden teşkil olunan karyenin, "Osmaniye" olarak isimlendirilmesi hakkında..." BOA.,DH.MKT., 882/9.

³ 1320 (1904) tarihi itibarıyla Osmaniye köyüne yerleştirilen Giritli muhacirlerin listesi ve daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Gamze Duran, *1897 Osmanlı-Yunan Savaşı Sonrasında Girit'ten Anadolu'ya Yapılan Göçler: İzmir Yöresi (Turgutlu ve Osmaniye Köyü) Örneği*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üni. Sosyal Bilimler Enst., Karabük 2017.

gelişmesinde, el sanatlarının, dokumacılığın ve ticaretin gelişmesinde önemli katkıları olmuştur (Şenesen, 2012: 535; Belen, 2004: 100).

Görüldüğü gibi, 12 Ağustos 1906 tarihinde Kuşadası'nda Girit muhacirleri için yapılan iskân düzenlemesinde, Kuşadası merkezinde bulunan mahalleler (Alaca Mescit, Câmii-i Atik, Câmii-i Kebir, Hacı Feyzullah, Dağ ve Türkmen mahallelerinde) ve Osmaniye köyü esas alınmıştır. Bu tarihte Kuşadası'nda toplam göçmen sayısı 1.385'dir. Bunlardan 421 göçmen devlet eli ile Osmaniye köyüne yerleştirilmiş, 240 göçmen kendi maddi imkânları ile hane satın almış ve 724 göçmen ise kirada olup henüz bir haneye yerleştirilememiştir. Osmanlı Devleti'nin, göçmenlerin bir an önce iskân edilmeleri konusunda, dönemin şartları ve sahip olduğu imkânlar doğrultusunda almış olduğu bütün tedbirlere rağmen, göçmenlerin hepsinin iskânı konusunda yaşanan sıkıntılar, yirminci yüzyılın başlarına kadar devam etmiştir. Örneğin, İzmir yöresinde, 26 Ocak 1906 tarihinde 110 tane göçmenin mührünün bulunduğu ve Muhacirin İskân Komisyonu'na sunulan bir arzuhal, bu durumu doğrular niteliktedir. Bu arzuhalde, göç sürecini ve Kuşadası'nda iskân konusunda yaşadıkları süreci anlatan göçmenler, şunları dile getirmişlerdir (Menekşe, 2016: 718-719);

“Aciz kullarımız, Girit'te baş gösteren olaylar neticesinde mecburen asıl vatanımızı terk ederek Kuşadası'na göç ettik ve padişahımızın merhametine sığındık. Padişahımızın muhacir kullarına ihsanının sonu yoktur. Biz kulları 150 haneden ibaret olup 8 sene önce (1898) Kuşadası'na geldik. Fakat şuana kadar kendimiz için değil ailemizin geleceği için bir parça araziye, bir oda haneye sahip olamadık. Yerli ahalinin ahır olarak kullandıkları damlara varıncaya kadar hane süsü vererek kiralama yoluna gittik. Asıl vatanımızda, Girit'te kalan malımızı, mülkümüzü satarak elde ettiğimiz geliri burada hane kiralamak için tükettik. Burada bulunan halkın yardımına muvaffak olduk. İçimizde elinde parası olanlar ev satın aldılar. Fakat bunlar çok az sayıdadır. Büyük bir kısmımız yardıma muhtaç haldedir. Bizim gibi iyiliksever bir âleme ihtiyacımız vardır.

Biz, dört saat uzaklıkta bulunan bir yerden odun götürüp, günde beş kuruş kazanan ve Kuşadası gibi bir yerde bütün gün çalışmakla ancak bir ekmek parası tedarik edebilen biçare kullarız. Bu şartlara rağmen tekâlif-i milliye(vergi) ile mükellef tutulduk. Askere alınma kaidesince yerli ahali ile aynı tutulduk ve bu seneden itibaren (1906) silahlaltına davet edildik. Fakat çocuklarımızı ve ailemizi perişan halde bırakıp askeriyeye dâhil olmamız durumunda, onlar, kira vermeye kudretleri ve ödeme güçleri olmadığından onun bunun azarlamasına, aşığılmasına maruz kalacaklardır.

Bu durumun, Muhacir kullarının refah ve geleceklerini düşünen, cümlemize yardımlarını ve ihsanını esirgemeyen merhametli padişahımızın rızasına uygun olmayacağı haktır. Fakat böyle bir uygulamanın gerçekleşip gerçekleşmeyeceği yönünde bir açık ifade yoktur. Bundan dolayı, merhametli padişahımızın yüce inayetine sığınarak, ailelerimizin sokak aralarından kurtarılması ve iskânlarının sağlanması hususunda Kuşadası'nın münasip bir mevkiinde birer hanenin inşasını ve kullanıma açılmasını istirham eyleriz. 26 Temmuz 1906”

Bu dilekçeden de anlaşıldığı gibi, göçmenlerin iskânı konusunda yürütülen bütün faaliyetlere rağmen hepsinin iskân edilmesi mümkün olmamış, çoğunluk halâ iskân edilememiş olup, göçmenler henüz bir haneye yerleştirilememiş olmanın sıkıntısını yaşamışlardır.

14 Ekim 1899 tarihinde Aydın yöresine yerleştirilen muhacirleri gösteren tablo şu şekildedir (BOA.,Y. PRK. MYD, 22/55; Sepetçioğlu, 2011: 127-128; Taşbaş, 2011: 271):

Mülâhazât	Yaşadıkları Mahallerin İsimleri	Hal-i Müsaferekte Bulunanların Mikdarı		Yerleşmiş Olanların Mikdarı		Nüfus-ı Mevcûde Yekûnü	
		Hane	Nüfus	Hane	Nüfus	Hane	Nüfus
Nefs-i İzmir'le Kurâ ve Nevâhî Mülhakatında Bulunan Dul Hatunlarla Evladları Nüfus: 307; Hane: 109 (İzmir merkezi ile buraya bağlı köyler ve nahiyelerde bulunan dul hatunlarla evlatları)	Nefs-i İzmir'le Kurâ ve Nevâhî Mülhakatı (İzmir merkezi ile buraya bağlı köyler ve nahiyeler)	234	893	686	3331	917	4224
	Bodrum Kazası	9	31	131	562	140	593
	Alaşehir Kazası	19	81	5	25	24	107
	Nefs-i Aydın Sancağı	34	53	68	340	102	393
	Manisa Sancağı	9	40	223	1124	232	1164
	Söke Kazası	162	590	41	150	203	740
	Urla Kazası	16	61	3	18	19	79
	Tire Kazası	38	190	88	442	126	632
	Kuşadası Kazası	1	5	56	250	57	225
	Milas Kazası	0	0	40	180	40	180
	Menemen Kazası	78	331	35	136	113	465
	YEKÛN	600	2276 (2275)	1373 (1376)	6558	1973	8834 (8802)

	Hane	Nüfus
Hal-i Müsaferekte Bulunanların Toplam Mikdarı	600	2276

(Şimdilik misafir olanların toplam miktarı)		
Dul Hatunların Mikdarı (Dul kadınların miktarı)	109	307
Esasen Hâl-i Müsaferekte Kalan Muhacirin Mikdarı (Misafir olarak kalmış muhacirlerin miktarı)	491	1969

6. TURGUTLU (HAMİDİYE) KÖYÜ

Turgutlu (Hamidiye) köyü, II. Abdülhamit döneminde, 1900'lü yılların başında, Aydın vilayeti dâhilindeki Tire kazasının Deliktepe mevkiinde, Giritli muhacirler için kurulmuş ilk köydür (BOA.,DH.MKT.,2727.7.1.1.; BOA.,DH.MKT., 2727.7.2.1). Köyün kurulması için gerekli çalışmaları yapmak üzere “Muhacirin-i İslamiye Komisyon-ı Ali”si görevlendirilmiş olup, burada ilk olarak 40 hane için ev yapılması kararlaştırılmıştır (BOA.,BEO., 3304.247743.1.1). Kurulduğunda adı, kurucusu olan Sultan Abdülhamit'ten dolayı “Hamidiye” (BOA.,DH.MKT., 1252.66.2.2; BOA.,İ. HUS., 165. 56.1.1) olan köyün adı, Cumhuriyet'ten sonra “Turgutlu” olarak değiştirilmiştir⁴. Yukarıda da anlatıldığı gibi, Girit'te yaşanan gelişmeler ve Müslüman halka yönelik baskı ve zulümlerin artması üzerine başlayan, özellikle 1897 Osmanlı-Yunan Savaşı'ndan sonra artarak devam eden göçlerle beraber, öncelikle Ayvalık ve İzmir'e (Urla, Çeşme) gelen Giritli muhacirlerin bir kısmı da Tire'ye geçmiştir. Kendi içlerinden seçtikleri liderleri ile Tire'de tutunmaya çalışan ve tarımla uğraşacak olan Giritli muhacirlerin Turgutlu köyüne yerleşebilecekleri bildirilmiştir. Bunun üzerine köye üç grup gelmiş ancak o zaman şehre uzak ve işlenmemiş topraklardan oluşan köyü beğenmemişlerdir. Son gelen grup, o günkü liderleri Sivri Mollazade Hacı Ali önderliğinde 16/03/1325 (1909) tarihinde köye gelmişler ve buraya yerleşmeye karar vermişlerdir. Turgutlu köyüne ilk gelenlerin sayısı, 67 kadın ve 69 erkek olmak üzere toplam 136 kişidir. Köye yerleşen göçmenlerin büyük çoğunluğu Kandiya'dan gelmiş olup, ayrıca Resmo, Hanya, Yrapetra gibi Girit'in değişik şehirlerinden gelenler de olmuştur. Köyün kuruluş tarihi arşiv belgelerinde 16 Nisan 1324 (29 Nisan 1908) olarak geçmektedir⁵ (BOA.,DH.MKT., 2727.7.1.1). Köy 40 hane olarak kurulmuştur (BOA.,DH.MKT., 1252.66.1.1). Ancak sonradan 41 haneye çıkmıştır. Çünkü, kızları Girit'te başka biriyle anlaşarak ailesinin rızası olmadan evlenen ve orada kalan bir aile (17 nolu hane) Turgutlu Köyü'ne gelmiştir. Aradan 6-7 yıl geçtikten sonra o çift doğan ilk çocuklarıyla beraber Turgutlu Köyü'ne gelmişlerdir. Onlar gelince evin bir kısmını bölmüşler ve onlara vermişlerdir. Böylece köy 41 hane olmuştur. Köyün ortası okuldur, okulun sağında 20 solunda 20 olmak üzere toplamda 40 adet ev yapılmıştır. Evler birbirine paralel ve simetrik. Evler 2 oda şeklinde, 1 oda geniş bir mutfak, günlük yaşamlarını sağlayabilecekleri bir ocak, yanında küçük bir oda şeklindedir. İlk yapılda evler karşılıklı iki ev aynı bahçeyi kullanacak şekilde yapılmıştır ve iki eve bir tuvalet

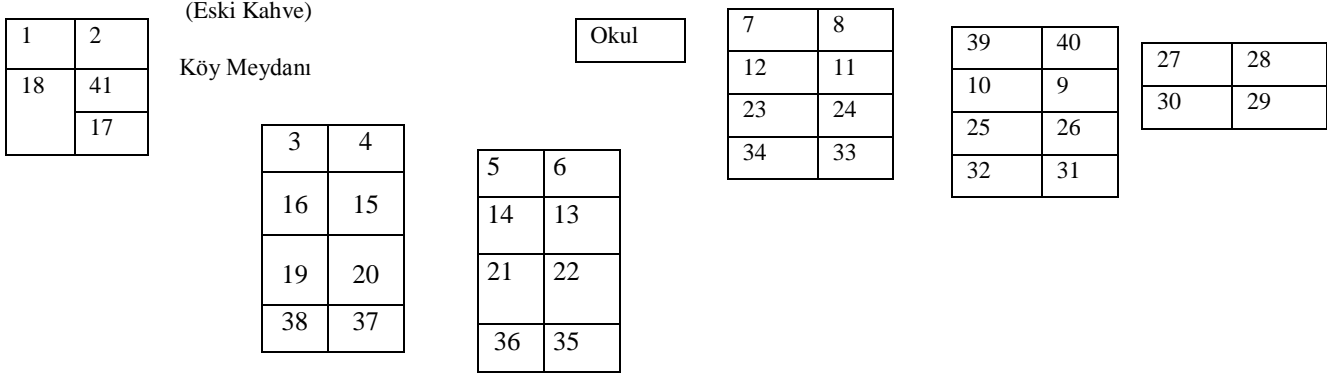
⁴ Adnan Kavur, 3. Kuşak Girit Muhaciri, Doğum Yeri: İzmir, Doğum Yılı: 1965, Serbest Meslek; İbrahim Aydın, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

⁵ Ali Turgut, 4. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1962, Köy muhtarı.

düşmüştür. Planlı bir köy oluşturulmuştur. 40 haneye verilen bu evler başış niteliğinde değildir ücreti mukabilindedir. Uzun vadede ödemeleri planlanmıştır⁶.

Turgutlu (Hamidiye) Köyü'ne 16/03/1325 (1909) tarihi itibari ile yerleştirilen Girit muhacirlerinin hane yerleşim planı şu şekildedir⁷:

Yol



- 1) Mehmet oğlu Bedri Hüseyin Görceğiz
-Halil Erol (Bayındırlı Halil Ağa)
-Hilmi (Nazmi) Bük, Hatice Bük
- 2) Derviş oğlu Molla Mustafa Özkale
-Mustafa Siviş, Halil Siviş-Özkan Şen
- 3) Selim oğlu Ahmet Çelebi
-Recep, Pembe-Mehmet Civelek-Semra Aydın
- 4) İsmail oğlu Hüseyin, Fatma, Sinan
-H. Ali Göreke (Sığaçı Ali)-Ramazan Tosun
- 5) Hüseyin oğlu Kati İbrahim Aydın
-Hasan Aydın
- 6) Mustafa oğlu Yetim Ali Görcek
- 7) Bayram oğlu Ali Peker
-Mahmut Görcek
-İbrahim Şen (Şapkalı)

⁶ İbrahim Aydın, 3. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

⁷ İbrahim Aydın, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

- 8) Hüseyinoğlu Süleymanaki Mehmet
 - Mustafa Şen (Viyaniti Mustafa)
 - İbrahim Şen (Şapkalı)
- 9) Sadık oğlu Sivri Mollazade Hacı Ali Akdil
 - Hüseyin Kayar (Kürt Hüseyin)
 - Cülaci Hüsnü Görgü
 - Ayfer Çelik
- 10) Hasan oğlu Hanyatu Cemali Kayar
 - Cemal Kayar-Cülaci Hüsnü Görgü
- 11) Derviş Hasan oğlu İspaduko Ali
 - Hasan Şen
 - İbrahim Şen (Şapkalı)
- 12) Salih oğlu Derviş (Tahsildar Yaşar babası)
 - Recep Görcek
- 13) İbrahim oğlu Ali Bayrakçı
 - İkbal Tonkuş (İkbal Hanım)-Ali Çınar
- 14) Hacı Ali oğlu Sadık Akdil
 - Cafer oğlu Viyaniti İbrahim Şen
 - Yağcı Nuri, Nasbe Özçiftci
 - Şağban Erinç
- 15) İsmail oğlu Celenos Hüseyin Güngör
 - Hüsnü Güngör
 - Ramazan Tosun
- 16) Mehmet oğlu Lerapetrit Ali Şimşek
 - Recep Şimşek
- 17) Dileveaki İbrahim Toprak
 - Fatma Karabay (Arapena)
 - İsmail Şen- Özkan Şen

18) Abdurrahman oğlu Mazlumaki Arif Görek

-Ahmet Çelebi-Necati Çelebi

19) Recep, Pembe, kızları Zeynep Urcan

-Ahmet Görcek

-Nazik Erinç

20) Hüseyin oğlu Rüstümlü İbrahim Göreke

-İrfan Turgut

21) Cafer oğlu Viyaniti İbrahim Şen

-Mualim Hüseyin Turgut

-İrfan Turgut

22) Derviş oğlu Timur Görez

-Hasan Görez

-Nurten Erinç-Gülten Güder

23) Arif oğlu Molla Salih

-Ahmet Çelebi-Necip Atik

24) Salih oğlu Arif, eşi Kamer

-Necip Atik

25) Mehmet oğlu Berber Hasan yılmaz

-Berberaki Mustafa Yılmaz

26) Abdülkadir oğlu Ali

-İsmail Güngör (İsmail Ağa)

27) Sadık oğlu Ahmet Çaylak

-Mustafa, Nimet Kale

28) Hüseyin oğlu Cül Mustafa Görgü

-Cülaci Hüsnü Görgü

-Ali Çınar

29) Salih oğlu Kahveci Hüseyin Erkan

-Şerif Ahmet Kale, Zeynep Kale

-Emir Ali Kale, Ahmet Kale

30) Yunus oğlu Hocaki Mustafa Görgüç

-Emir Ali Kale

-Ahmet Kale

31) Mustafa oğlu Selim ve Afet

-Cülena Kübra Görgü- Kemal Görgü

32) Mehmet oğlu Kadamaki Hüseyin Görgülü

-Fatma, Cafer Turgut

-Mefaret, Muharrem, Ali Kaya

33) Arif oğlu Pezanos Ali Tosun

-İ. Hakkı Turgut

-Hakkıaci Mustafa (Çetin) Turgut

-Ali Turgut

34) Hasan oğlu Petrani Mustafa Yıldırım

-Hakkıaci Mustafa (Çetin) Turgut

-Ali Turgut

35) Bayram oğlu Kamber Atığan

-Rıdvan Atığan

-Pervin Atığan

36) Ali oğlu Mahmut Taş (Mahmut Ağa)

-Ahmet Görcek

-Zehra, Nihat Şendil

37) Nazif oğlu Burla Ali

-Mustafa, Hatice Özmeşin

-Hikmet Çınar

38) Emin oğlu Maroboleti Ali Çınar

- Maroboleti Ahmet Çınar

-Emin oğlu Ahmet Çınar

-Engin Çınar

39) Haydar oğlu Halil Siviş Eşi Zekiye

-Sigaçi Ali'nin amcası

-Emeti Görceğiz-Tenzile Çelik

40) Mehmet oğlu Küçükagi Cafer Çelik

-Şambalici İbrahim Çelik

-İbrahim oğlu Cafer Çelik

41) Nail oğlu Arabacı Arap İbrahim Karabay

(Övey kayınvalidesi Hatice Toprak 1/4 ü miras olarak alınca ev 17 ve 41 hane halinde ikiye bölünmüş)

-İsmail Şen - Özkan Şen.

16.03.1325 (1909) tarihli Turgutlu (Hamidiye) köyüne ait nüfus esas defterine göre köye gelen Giritli muhacirlerin kayıtları şu şekildedir⁸:

Turgutlu Köyü, 16/03/1325								
Hane	Adı	Babası	Annesi	Doğ. Yılı	Doğ. Yeri	Toplam	Erkek	Kadın
1	Hüseyin ⁹	Mehmet	Ayşe	1260	Girit	3	2	1
2	Derviş oğlu Mustafa ¹⁰	Derviş	Kadire	1278	Girit	3	2	1
3	Salim oğlu Ahmet ¹¹	Salim	Emine	1285	Girit	4	2	2
4	İsmail oğlu Hüseyin ¹²	İsmail	Fatma	1288	Girit	2	1	1
5	Hüseyin oğlu İbrahim ¹³	Hüseyin	Ayşe	1290	Girit	3	2	1
6	Yetim Mustafaki oğlu Ali ¹⁴	Yetim Mustafa	Halime	1287	Girit	3	2	1

⁸ Muhacirlerle ilgili bu bilgiler, İbrahim Aydın özel arşivinden alınmıştır. Ayrıca bkz: Necat Çetin, "Girit Muhacirlerinin İskân Olduğu Tire Hamidiye (Turgutlu) Köyü Araştırması ve Son Osmanlı Nüfus Tahriri" (<https://turkctarih.com>).

⁹ Naklen Karacal geldi. Kapalı Kayıt, Soyadları: Göreceğiz, Lakapları: Bedriler, Geldiği Yer: Kandiya.

¹⁰ Naklen Yahşibey Mah. geldi. Soyadları: Özkale, Lakapları: Dervişoğulları, Molla Mustafalar, Kandiya Kasrini köyünden.

¹¹ Soyadları: Çelebi, Lakapları: Çelebiler, Geldiği Yer: Kandiya.

¹² Naklen İbn-i hatip Mah. geldi. Kapalı Kayıt.

¹³ Naklen Mahidiye Mah. geldi. Aydın Katiler. Aile Resmo Ayvasıl Köyünde, Lakapları: Kati (Katoaç) (Kediler).

¹⁴ Naklen Tekke maziye Mah. geldi. Soyadları: Görcek, Lakapları: Çurlu (Vrakula), Geldiği Yer: Kandiya.

7	Bayram oğlu Muharrem kardeşi Ali ¹⁵	Bayram	Hüsnüye	1299	Girit	3	1	2
8	Süleyman Naki oğlu Mehmet ¹⁶	Hüseyin	Nazlı	1252	Girit	3	1	1
9	Sami Mollazade Hasan Ali ¹⁷	Sadık	Gülsüm	1267	Girit	4	2	2
10	Hasan oğlu Cemali ¹⁸	Hasan	Aliye	1272	Girit	8	3	5
11	Derviş Hasan oğlu Ali ¹⁹	Derviş Hasan	Ayşe	1288	Girit	3	2	1
12	Salih oğlu Derviş ²⁰	Salih	Reşide	1260	Girit	3	1	2
13	İbrahim oğlu Ali ²¹	İbrahim	Fatma	1293	Girit	2	1	2
14	Ali oğlu Sadık ²²	Ali	Rukiye	1292	Girit	2	1	1
15	Hüseyin ²³	İsmail	Selime	1275	Girit	3	2	2
16	Mehmet oğlu Ali ²⁴	Mehmet	Ayşe	1289	Girit	2	1	1
17	İbrahim ²⁵	Dilaver	Hanife	1254	Girit	4	2	2
18	Abdurrahman oğlu Mazlum Naki ²⁶	Abdurrahman	Tenzile	1254	Girit	3	1	2
19	Salih oğlu Recep ²⁷	Salih	Emine	1281	Girit	2	1	1
20	Hüseyin oğlu İbrahim ²⁸	İbrahim	Fatma	1291	Girit	2	1	1

¹⁵ Naklen Molla Çelebi Mah. geldi. Soyadları: Peker, Lakapları: Petranos, Geldiği Yer: Hanya-Lerapetra.

¹⁶ Naklen Paşa Mah. geldi. Kapalı Kayıt. Lakapları: Süleymannaki.

¹⁷ Naklen Hekimçelebi Mah. geldi. Soyadları: Akdil, Kapalı kayıt. Geldiği Yer: Kandiya, Lakapları: Sivri Mollazade.

¹⁸ Naklen Molla Çelebi Mah. geldi. Soyadları: Kaya/Tonkuş, Geldiği Yer: Hanya, Lakapları: Hanyatu, Kürt Hüseyinler.

¹⁹ Naklen Paşa Mah. geldi. Soyadları: Urcan, Lakapları: Uykucular, İspadulaki. Geldiği Yer: Kandiya.

²⁰ Naklen Hamidiye mah. geldi. Kapalı Kayıt. Geldiği Yer: İskopi.

²¹ Naklen Şehköy nakil geldi. Soyadları: Bayrakçı, Lakapları: Bayrakçılar.

²² Naklen Hekimçelebi Mah. geldi. Soyadları: Akdil, Kapalı Kayıt, Geldiği Yer: Kandiya.

²³ Naklen Debağsınan Mah. geldi. Soyadları: Güngör, Lakapları: Çelenos, Geldiği Yer: Resmo Anngelina (Çelya) Köyü.

²⁴ Naklen Yunusemir Mah. geldi. Soyadları: Şimşek, Lakapları: Lerapetrit, Lerapetra, Geldiği Yer: Lerapetra.

²⁵ Naklen Takkacizade Mah. geldi. Soyadları: Toprak, Kapalı Kayıt, Lakapları: Sityakos (Dilaveraki), Geldiği Yer: Sitia.

²⁶ Naklen Debağsınan Mah. geldi. Soyadları: Görek, Kapalı Kayıt, Lakapları: Mazlumaki, Arif Ağa, Geldiği Yer: Kandiya.

²⁷ Naklen Camicedit Mah. geldi. Kapalı Kayıt.

²⁸ Naklen İbnihatip Mah. geldi. Soyadları: Göreke, Yörük Mehmet, Lakapları: Rüstümlü, Geldiği Yer: Sitia-Roussa Ekklesia (Rusdika) Köyü.

21	Cafer oğlu İbrahim ²⁹	Cafer	Fatma	1289	Girit	3	1	2
22	Derviş oğlu Timur ³⁰	Derviş	Ayşe	1295	Girit	2	1	1
23	Arif oğlu Salih ³¹	Arif	Kamile	1283	Girit	2	1	1
24	Arif oğlu Salih Babası Arif ³²	Salih	Kamile	1259	Girit	2	1	1
25	Mehmet Oğlu Hasan ³³	Mehmet	Nazlı	1280	Girit	6	5	1
26	Abdülkadir oğlu Ali	Abdülkadir	Huriye	1280	Girit	4	2	2
27	Sadık oğlu Ahmet ³⁴	Sadık	Huriye	1280	Girit	3	2	1
28	Hüseyin oğlu Mustafa ³⁵	Hüseyin	Emine	1290	Girit	2	1	1
29	Hüseyin ³⁶	Salih	Nazife	1284	Girit	2	1	1
30	Giritli Hazaki Mustafa ³⁷	Yunus	Ayşe	1297	Girit	6	2	4
31	Mustafa oğlu Selim ³⁸	Mustafa	Havva	1249	Girit	2	1	1
32	Hüseyin Kademaki ³⁹	Mehmet	Nuriye	1289	Girit	2	1	1
33	Ali ⁴⁰	Arif	Emine	1279	Girit	4	3	1
34	Hasan oğlu Mustafa ⁴¹	Hasan	Huriye	1280	Girit	4	2	2
35	Giritli Kamber ⁴²	Bayram	Fatma	1280	Girit	6	2	4

²⁹ Naklen Mollaçeşlebi Mah. geldi. Soyadları: Şen, Lakapları: Vianeti (Sabuncu), Geldiği Yer: Kandiya-Viannos Köyü.

³⁰ Soyadları: Görez, Geldiği Yer: İskopi.

³¹ Soyadları: Kaya, Lakapları: Molla Salih, Geldiği Yer: Kandiya.

³² Soyadları: Kaya, Lakapları: Saliaki, Geldiği Yer: Kandiya, Kapalı Kayıt.

³³ Soyadları: Yılmaz, Lakapları: Berber, Berberaki, Geldiği Yer: Kandiya.

³⁴ Naklen Molla Çelebi Mah. geldi. Soyadları: Çaylak.

³⁵ Naklen Debağsınan Mah. geldi. Soyadları: Görgü, Lakapları: Cül.

³⁶ Naklen Debağsınan Mah. geldi. Soyadları: Erkan, Lakapları: İskopicanos (Kahveci Hüseyin), Geldiği Yer: İskopi, Kapalı Kayıt.

³⁷ Naklen Alacamescit Mah. geldi. Soyadları: Görgüç, Gülanalar, Lakapları: Hocaki, Geldiği Yer: Kandiya.

³⁸ Naklen Ahiimam Mah. geldi. Kapalı Kayıt.

³⁹ Naklen Paşa Mah. geldi. Soyadları: Görgülü, Lakapları: Kademaki (Kamiyaki), Geldiği Yer: Kandiya, Kapalı Kayıt.

⁴⁰ Naklen Paşa Mah. geldi. Soyadları: Tosun, Lakapları: Pezanos, Geldiği Yer: Kandiya-Peza Köyü, Kapalı Kayıt.

⁴¹ Naklen Ketenci Mah. geldi. Soyadları: Yıldırım/Atıgan, Lakapları: Petrani (Taşçı), Kapalı Kayıt.

⁴² Soyadları: Atıgan, Lakapları: Giritli, Geldiği yer: Kandiya, Kapalı Kayıt.

36	Ali oğlu Mehmet ⁴³	Ali	Saliha	1279	Girit	5	1	4
37	Nazif oğlu Ali ⁴⁴	Nazif	Akile	1278	Girit	6	3	3
38	Bayram oğlu Ali ⁴⁵	Emin	Havva	1282	Girit	4	1	3
39	Halil Haydar Süleymanaki ⁴⁶	Haydar Süleymanaki	Penbe	1295	Girit	2	1	1
40	Cafer Küçügaki ⁴⁷	Mehmet	Fatma	1290	Girit	4	2	2
41	Nail Mirascidaki oğlu İbrahim ⁴⁸	Nail Mirascidaki	Huriye	1302	Girit	2	1	1
						135	66	69
42	Abdullah ⁴⁹	Celil	Gülsüm	1303	Tiflis			
43	Nihat ⁵⁰	İsa	Aziye	1341	Tire			
44	Necip ⁵¹	Hasan	Zeynep	1341	Tire			
45	Şerif Ahmet ⁵²	Mehmet	Ayşe	1329	Akkoyun			
46	Mustafa ⁵³	Ahmet	Ayşe	1315	Seferihisar			
47	İsmet ⁵⁴	Mustafa Ali	Zeynep	1933	Aydın			
48	Hatice ⁵⁵	Hamdi	Düriye	1935	Tire			

Göçmenlerin çoğunlukla geldikleri köyün ya da yörenin lakabını aldıkları görülmektedir. Soyadı ya da lakaplarının sonunda, “Koraki, Dilaveraki, Dervişaki” örneklerinde görüldüğü gibi “aki” ekinin bulunması, kişinin Girit muhaciri olduğunu göstermektedir (Giritliler Gazetesi, Mart 2011: 2).

Osmanlı Devleti'nin, içinde bulunduğu şartların elverdiği ölçüde sağlamış olduğu tüm imkân ve yardımlara rağmen, göçmenlerin ilk aşamada çeşitli sıkıntılar çektikleri bilinmektedir. Özellikle iskân bölgelerinde hane ve toprak tedariki, karşılaşılan sorunların başında yer almıştır. Ayrıca, gönderildikleri bölgelerin coğrafi şartları, yerli halk ile aralarındaki uyum sorunları, toplumsal ve kültürel farklılıklar,

⁴³ Soyadları: Taş, Lakapları: Mahmut Ağa, Kapalı Kayıt.

⁴⁴ Naklen Alacamescit Mah. geldi. Soyadları: Turgut, Lakapları: Burlali, Geldiği Yer: Kandiya-Tefeli Köyü.

⁴⁵ Soyadları: Çınar, Lakapları: Maraboleti, Marabalot, Geldiği Yer: Lasithi- Marabella (Marambola).

⁴⁶ Naklen İzmir Kasap sofı Mah. geldi. Soyadları: Siviş, Kapalı Kayıt.

⁴⁷ Naklen Kasaba Yenice Kavukçu Mah. geldi. Soyadları: Çelik, Lakapları: Küçügaki.

⁴⁸ Soyadları: Karabay, Lakapları: Arabacı Arap İbrahim, Geldiği Yer: Hanya.

⁴⁹ Naklen İstanbul Eminönü Yavaşca Şahin Uzuncarşısı Mah. geldi. Öz, deftere kayıt tarihi: 1948, Kapalı Kayıt.

⁵⁰ Naklen Karacaali Mah. geldi. Zorlu, Deftere Kayıt Tarihi: 1950, İzmir Selahattinoğlu Mah. nakil gitti.

⁵¹ Atik, Deftere Kayıt Tarihi: 1952.

⁵² Naklen Akkoyunlu geldi. Kala, Deftere Kayıt Tarihi: 1953, Akkoyunlular.

⁵³ Naklen İzmir 5. Sulataniye Mah. geldi. Özmeşin, Deftere Kayıt Tarihi: 1960.

⁵⁴ Naklen Aydın Germenci Ortaklar geldi. Atıcı, Deftere Kayıt Tarihi: 1973.

⁵⁵ Naklen Bayındır Hacı İbrahim Mah. geldi. Bök, Deftere Kayıt Tarihi: 1982.

eğitim, sağlık ve ekonomi ile ilgili ve Girit'te kalan mülklerine dair sorunlar, göçmenlerin karşılaştıkları sorunlardan sadece birkaçını oluşturmuştur. Turgutlu (Hamidiye) köyüne yerleştirilen göçmenlerin de benzer sorunlar yaşadıkları anlaşılmaktadır. Köye ilk gelenler, dil sorunu ve buna bağlı olarak uyum ve kimlik sorunları başta olmak üzere çeşitli sıkıntılar yaşamışlardır. Köye ilk iskân edilen birinci Kuşak Giritli muhacirler, doğal olarak geldikleri yerin lisansı olan “Giritçe”yi yani Yunancanın Girit şivesini konuşmuşlar, Türkçeyi öğrenememişlerdir. Dolayısıyla kendilerini tam olarak ifade edemeyip yeterince iletişim kuramadıklarından, bu durum yerli halk tarafından yanlış anlaşılmasına ve “gavur” diye nitelendirilmelerine sebep olmuştur. Ancak köyde caminin bulunması, yerli halk tarafından bu sefer de “acaba bunlar yarım gavur mu?” şeklinde yaftalanmalarına ve Türk olmadıkları konusunda eleştirilmelerine yol açtığından, bu durum Türk ve Müslüman olan Giritli muhacirleri oldukça üzümüş ve yerli halkla kaynaşma, uyum ve kimlik noktasında çeşitli sıkıntıların yaşanmasına yol açmıştır. İkinci kuşak okulda Türkçeyi öğrenirken, üçüncü kuşak ise Rumca'yı hiç öğrenememiştir. Atalarının yaşadığı sıkıntılardan dolayı sonraki nesillere Rumca'yı öğretmek gibi bir çabaları olmamıştır. Şu anda köyde Giritçeyi bilen hemen hemen yok gibidir. Ancak ekmek, su gibi bazı kelimeler bilinmektedir⁵⁶.

Özellikle ilk kuşakta, birbirlerinden başka dayanacakları, kendilerini koruyup-kollayacak kimseleri olmadığından, birlik-beraberlik ve dayanışma çok önemli olmuştur. Bu dönemlerde, köyde yapılacak bir iş olduğunda muhtar, akşamdan “çeşteman” denilen bekçiye haber verir, bekçinin ise ev ev dolaşarak bu haberi duyurmasıyla, ertesi günü köy meydanına toplanılır ve imece usulü o iş yapılırdı. Örneğin tarlada yapılacak bir iş varsa, bugün senin yarın benim tarlam şeklinde imece yapılırdı. Günümüzde eskisi gibi olmasa da bu yardımlaşmaların kısmen de olsa devam ettiği bildirilmektedir⁵⁷.

İskânın ilk dönemlerinde çoğunlukla, dışa kapalı içe dönük bir yaşam tarzına sahip olan Turgutlu (Hamidiye) köyü sakinleri, evliliklerini daha ziyade kendi aralarında yapmışlardır. Evlenmeler önceleri daha küçük yaşlarda yapılırken, günümüzde bu durum değişmiş ve evlenme yaşı 30'lara dayanmıştır. Eşlerine karşı oldukça saygılı olan Giritliler, “Girit erkeği kıymet bilir” düşüncesi ile kız çocuklarının özellikle Giritli bir erkekle evlenmesini tercih etmektedirler. Yakın akraba evliliklerinin pek bulunmadığı Giritli muhacirlerde, “komşu kızı almak demek, altın tasta su içmek demektir...” anlayışıyla, yakın yerden kız almaya önem verilmiştir. Başlık parası olmayıp, düğünden önce kız ve erkek tarafı birbirlerine sepetler içerisinde çeşitli hediyeler vermektedirler ve buna “seleça” denilmektedir. Kız kaçırma, beşik kertmesi gibi vakalara pek rastlanmamaktadır. Aile kurumuna büyük önem veren Giritli muhacirlerde boşanma olayları da çok nadir olarak görülmektedir. Yaşanan güzellikler ve sevinçlerin aile içinde paylaşıldığı Giritli muhacirlerde, çocuklara ve yaşlılara gereken değer verilir, hoş tutulmaya çalışılmıştır. Köyde ortalama yaşam yetmiş yılın üzerinde olup, köyün en yaşlısı günümüz itibarıyla doksan yaşındaki Nazmiye teyzedir.

⁵⁶ Adnan Kavur, 3. Kuşak Girit Muhaciri, Doğum Yeri: İzmir, Doğum Yılı: 1965, Serbest Meslek; İbrahim Aydın, 3. Kuşak Girit Muhaciri, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

⁵⁷ İbrahim Aydın, 3. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

Köye yerleşen Giritli muhacirler çoğunlukla tarım, özellikle de Girit'te olduğu gibi, bağcılık ve zeytincilik, pamuk, tütün, kendir tarımı ile ayrıca hayvancılıkla da uğraşmışlardır⁵⁸. Göçmenlere, devlet tarafından tarla, tarım aletleri ve hayvan gibi, tarım ve hayvancılık faaliyetleri için gerekli malzemeler dağıtılmıştır⁵⁹. Günümüzde ağırlıklı olarak hayvancılığın yapıldığı köyde, arazilerde de hayvan yemi üzerine tarım yapılmaktadır. Ayrıca dışarıya çalışmaya giden aileler de vardır. Köyde okur-yazar oranı ilk dönemlerden itibaren yüksek olup, % 99,5'tur. Cumhuriyetin ilk öğretmenlerinden iki tanesinin de çıktığı bu köyde; öğretmen, öğretim üyesi, doktor, hemşire, avukat, subay, mühendis, bankacı gibi çeşitli meslek gruplarına mensup kişiler yetişmiştir. Çocuklarının eğitimine büyük önem vermişler, okumaları için ellerinden geleni yapmışlar, okumayanların da bir sanata sahip olmaları için uğraşmışlardır. Günümüzde Turgutlu (Hamidiye) köyünde taşımali sistem nedeniyle köy okulu açık değildir. Bunların dışında, Çanakkale ve Kurtuluş savaşlarına çok sayıda köy sakininin katıldığı ve şehitler verdikleri, örneğin, Milis Kuvvetler komutanı Giritli bombacı Ali Çavuş'un, 9 Eylül 1922 tarihinde İzmir Karşıyaka'ya Türk bayrağını ilk çeken kişi olduğu ifade edilmiştir⁶⁰.

Girit muhacirlerinin yemek kültürü, giyim tarzı, mizah anlayışı, misafirperverlik gibi kültürel değerleri ile ilgili olarak yaptığımız incelemelerde edindiğimiz bilgilere göre şunları söylemek mümkündür; Her şeyden önce Girit Türkleri, oldukça misafirperver olup, misafir ağırlamayı çok sevmektedirler. Misafirlerine karşı oldukça cömert olup, çoğunlukla çay yerine kahve ikram etme geleneğine sahiptirler. Kahveleri özel bir sunumla ikram etmektedirler. Buna göre kahve, gümüşten yapılmış, "zarf" adı verilen özel bir kılıfın içine konulan fincanlarla, yanında cam bir kaseye konulan herhangi bir yaz meyvesinin reçeli eşliğinde ikram edilmekte, sunumu da gümüş tepsi ile tuğralı gümüş çatal ve kaşıkla yapılmaktadır (Giritliler Gazetesi, Eylül 2011: 3-4). Her dönem misafire gereken özeni göstermişlerdir.

Girit mutfağının temelini zeytinyağı ve çeşitli otlar⁶¹, yeşillikler oluşturmaktadır. Radika, turpotu, şevketibostan, arapsaçı, sarmaşık, labada, hardal, ebeğümeci, istifno, gelincik, sirken otu başta olmak üzere yüzelliye yakın ot çeşidinin bulunduğu Girit mutfağı "yeşil sofr" olarak bilinmekte (Giritliler Gazetesi, Ocak 2011: S.1, s.3), hatta "*Sofrada yeşillik yoksa sofraya oturmaz*" demektedirler. Ot yemekleri zeytinyağı ile pişirilmekte, içine salça ve domates koyulmamakta ancak mutlaka kuzu eti ilave etmektedirler. Salatalarını da oldukça sade bir şekilde hazırlayan Giritliler, sütlü tatlılarında mutlaka tarçın kullanmışlar, özellikle bademli ve tereyağlı un kurabiyesine özel bir önem vermişlerdir. Anadolu'da pek rağbet görmese de Giritlilerin yedikleri yiyecekler arasında salyangoz da yer almaktadır. Ayrıca Muharrem ayında aşure yapımı ve dağıtımı geleneği Giritli muhacirlerde de oldukça

⁵⁸ İbrahim Aydın, 3. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

⁵⁹ Göçmenlere yapılan yardımlar için bkz: BOA., A. MKT. MHM., 508/7; BOA., Y. A. RES., 100/31; BOA., İ.M.M, 962/2786.

⁶⁰ İbrahim Aydın, 3. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı; Ali Turgut, 4. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1962, Köy Muhtarı.

⁶¹ Giritlilerin otlara olan düşkünlüğü ile ilgili bir anı dilden dile dolaşmaktadır. Anı şöyledir: *Bir gün tarlaya bir Giritli ve bir inek girer. Tarla sahibinin oğlu babasına koşup "Baba tarlaya bir inek ve bir Giritli girdi. Ne yapayım?" diye sorar. Babası da, "İneğe dokunma Giritliyi çıkar, o hiçbir şey bırakmaz" diye cevap verir.* Kaynak: İbrahim Aydın, 3. Kuşak Girit muhaciri. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi / Journal of Management and Economics Research*

yaygındır (Giritliler Gazetesi, Kasım 2013: S.8, s.4). Girit mutfağına özgü başlıca yemekler; “manga çorbası, şilo (yoğurtlu çorba), supa, istifno, ksestaşa, maratha (arap saçı), gules (şevketi bostan), karışık otlar kavurması, papules (yabani bezelye), çipohorta, mühliye, avronyez (sarmaşık), semiz otu, börülce (fasulaça), glikopatates (tatlı patates), soğanlı et (sufegatho), yumurtalı kabak (svugato), staka, kolokitha (kabak), kabak çiçeği dolması, tatlı kabak kızartması, Girit ezme, patutho (iç pilav), turp otu salatası, çurlama, fava, kayıkça (serotigana), kalicunya, mizithropita (lorlu çörek), lukumya, portakallı simit (macunokulura), üzümlü susamlı Girit kurabiyesi, gerdan tatlısı, bademli Girit kurabiyesi, sarikaça, turunç reçeli (neraci gliko), incir reçeli (siko gliko)” şeklinde sıralanabilir⁶². Sofra adabının oldukça önemli olduğu Girit mutfağında, israf edilmemesine de oldukça dikkat edilmiş, bayat ekmekler peksimet olarak tüketilmiştir.

Girit’in fethi sırasında orduda bulunan Bektaşî şeyhi Horasani-zade Derviş Ali Dede tarafından adaya getirilen Bektaşilik, zamanla Girit’te yayılarak teşkilatlanmıştır. Aynı şekilde, 19. yüzyılda Şeyh Süleyman Şemsi Dede tarafından da Hanya’da inşa edilen Mevlevihane vasıtasıyla, Girit’te Mevlevilik de yayılma imkânı bulmuştur. Bunların dışında Girit’te benzer birçok tarikat faaliyet göstermiştir (Şimşek, 2007: 215-244). Dolayısıyla, Giritli muhacirler arasında Bektaşîlerin çoğunlukta olduğu ifade edilmiştir. Buna rağmen aralarında mezhep ayrımcılığı yaşanmadan kardeşçe yaşamaya özen gösterilmiştir⁶³. Giritlilerde kullanılan isimler de Bektaşî kültüründen veya dini içerikli olarak seçilmiştir. En çok kullanılan isimler; Adil, Adile, Emin, Emine, Kemal, Kemale, Nazif, Nazife, Nuri, Nuriye Kamil, Kamile, Hüsnü, Hüsnüye, Mehmet Ali, Haydar, Ali, Hasan, Ömer, Celal, Mürüvvet, Seadet, Zeynep, Nigar, Sadık, Behçet, Muhsin, İhsan, İlhami, Kübra, Sare, Fatma, İkbâl, Hikmet, Sıtkı, Kazım, Nimet, Fitnat şeklindedir (<https://giritturklerikulturu.wordpress.com/2014/07/31/sayin-girit-kokenli-merakli-okuyucular>, Erişim Tarihi: 21.11.2018). Bektaşî kültürü içerisinde kırk bir sultan mevlitleri önemli bir yer tutmaktadır. Bununla ilgili olarak; “*Mevlitler, her yaştan Giritli kadının bir araya geldiği sosyal bir toplantı gibiydi; ama kırk bir sultan mevlidi yılda bir kez yapılırdı. Babaannemin en çok özendiği mevlit bu idi. Mutlaka bir adak teması olurdu. Örneğin; torunlardan biri sınıfı geçti başarılı oldu; evlatlardan biri ev sahibi oldu, yeni bir mülk aldı ya da çiçeklerin tomurcuklanması (bahar mevsimini severdi), Urla’daki ablasının ziyareti (iki sene de bir görüşürlerdi) vb. Peygamberimiz Hz. Muhammed başta olmak üzere, Atatürk’ün de aralarında olduğu kırk bir önemli şahsiyetin ruhlarına adanır, dualarla minnet ve teşekkürler dile gelirdi. Kavrulmuş künerli limonata, yine künerli, tarçınlı ırmık helvası ve kaynarcalar ikram edilirdi. Etraf misler gibi tarçın kokardı. Kapının önünde bir faraşın içinde tütsü yakılırdı. Dantelli örtüler sandıktan çıkarılır, tüm Giritli kadınları, kızları en güzel dantelli ve süslü başörtülerini, eşarplarını bağlarlardı. Mevlit bitiminde ikramlar yapılır, Türkçe ve Giritlice sohbetler başlardı. O dil müzikalitesi hala kulağımda çınlar aklıma*

⁶² Adnan Kavur özel arşivinden alınmıştır.

⁶³ Ali Turgut, 4. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1962, Köy Muhtarı; İbrahim Aydın, 3. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

geldiğinde...” Hasan Tuntaş çocukluğunda şahit olduğu mevlitleri bu şekilde anlatmaktadır (Giritliler Gazetesi, Mayıs 2011: 3-4).

Vefat olaylarında da Giritlilerin yine birbirlerine destek ve dayanışma içerisinde oldukları görülmektedir. Cenaze evinde bir hafta boyunca ölen kişinin ardından okumalar yapılmakta ve bu süre zarfında o kişinin evine hergün yemek götürülmekte, acıları paylaşılmaya çalışılmaktadır. Köyde, Giritten göç eden birinci kuşak göçmenlerin bulunduğu kabristanda hiç yazılı taş yoktur. Yakınlarının mezarlarını bulmakta zorluk yaşanmasına yol açan bu durum, sonraki kuşaklarda sıkıntı ve üzüntü yaratmıştır. Hatta üçüncü kuşak Girit göçmeni olan İbrahim Bey’in babasının; *“Benim mezarımı hiç yapamazsanız ufak bir yazılı taş koyun geldiğinizde aramayın, benim aradığım gibi...”* şeklindeki vasiyeti, bu konuda yaşadıkları sıkıntıları açıkça göstermektedir. Ancak üçüncü kuşaktan sonra mezar taşlarına ölen kişilerin isimleri yazılmaya başlanmıştır⁶⁴.

Giritli muhacirlerinin giyim-kuşamlarıyla ilgili olarak; Giritliler, günümüzde günlük hayatta artık geleneksel kıyafetlerini kullanmamaktadırlar. Ancak halk dansları festivalleri veya folklor gösterilerinde görülebilen geleneksel kıyafetleri, Girit’in batı, doğu ve orta bölgelerine göre de farklılıklar göstermiştir. Ancak genel olarak Giritli erkekler lacivert yelek, siyah gömlek giyip bellerine sekiz metre uzunluğunda kırmızı ipek kumaş sararlar. Kuşağın arasında gümüş bir bıçak, omuzlarda boynu işlemeli pelerin olup, bellerine de kırmızı kuşak bağlamaktadırlar. Bu kuşak o kişinin zenginliğini ve ağa çocuğu olduğunu göstermektedir. İpek böceğinin ipeğinden yapılan bir kuşak olmakla birlikte Anadolu’ya göç ederlerken de bu kuşağı bellerine bağladıkları görülmektedir (Şenesen, 2012: 535-536). Geniş şalvar şeklindeki pantolon, soğuktan koruması amacıyla yün ya da keçeden yapılır. Kostümü ipek örme çorap ve çizmeler tamamlar. Kadın kıyafetlerinde de temel olarak iki farklı tarz vardır: Batı Girit’te Sfakia Bölgesi’nden *“Sfakiani”* ve *“Anoghiani”*. Anoghiani kostüm; pantolon, etek üzerinde beyaz, yarım bol, dökümlü, kırmızı renkte bir kostümdür. Kadınlar, işlemeli bir çift önlük giyer, altın nakışlarla süslenmiş renkli bir ceketle kostümü tamamlarlar. Başına *“skoufoma”* denen kırmızı pamuk bir saçak, beline kırmızı yünden kemer takar ve kemere gümüş kılıflı bıçak sıkıştırırlar. Bu bıçak, kadının nişanlı veya evli olduğunu gösterir. Boyna takılan paralardan bir kolye ve yüksek topuklu siyah ayakkabıyla kostüm tamamlanır (Giritliler Gazetesi, Mart 2011: S.2, s.7). Giritlilerin giyim-kuşamlarına dair şu ifadeler oldukça dikkat çekicidir (Hasan Tuntaş, Giritliler Gazetesi, Eylül 2011: 3-4);

“Benim tanık olduğum eski Giritlilerin giyim tarzları klasik ve modern bileşimiydi. Kadınlar başörtülerini çok sıkı bağlamazlardı. Ortama göre, saçlarının görünmesine ya da görünmemesine dikkat ederlerdi. Çok yakın bulduklarının yanında rahat davranırlardı. Siyah renk kadın ve erkeklerde bilinçli bir tercih miydi, bilmiyorum? Ama yadırganmazdı ve yaygındı. Sade bir kıyafetle bile çok şık

⁶⁴ Ali Turgut, 4. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1962, Köy Muhtarı; İbrahim Aydın, 3. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.

olabiliyorlardı. Ben bunu Girit kadınlarının duruş ve zihniyetine bağlamaktayım. Kendilerine güvenleri tamdı ve asla kendilerini ezdirmezlerdi.”

Girit kültüründe, mani (madinada) dizmek ve söylemek de oldukça önemli bir yere sahiptir. Manilerle ağlayıp, manilerle coşan Giritliler, nişanlarda, kına gecelerinde, düğünlerde gelin ve damat için ya da çeşitli eğlencelerde bir araya gelindiğinde, Hıdırellez gibi özel günlerde, her durumda, her yerde sevinçlerini, özlemlerini, umutlarını, beklentilerini beyitlerle dile getirmişlerdir. Girit mânileri, belirli bir ölçüyle söylenen kafiyeli beyitler olup, 15 hecelik dizelerden oluşan bu beyitler 8+7 hece düzeninde yazılmaktadır. Genellikle kalabalık ortamlarda karşılıklı söylenmektedir. Giritlilerin mani söyleme geleneği aynı zamanda atışma geleneğini oluşturmaktadır. Bu atışmalar esnasında taraflar beyitlerle yarışmaktadırlar. Karşı tarafı alt etmek için söylenen beyit, daha önce söylenmiş, bilinen bir beyit de olabiliyorken çoğunlukla o anda “atılan”, anında “uydurulan” doğaçlama bir beyit ile de cevap verilebilmektedir. Karşılıklı “*madinada*” okuyarak sürdürülen bu yarışma saatler, hatta bazı durumlarda günlerce sürebilmektedir. Giritliler her koşulda mâni okumuşlardır (Sepetçioğlu, 2011: 198; Çokişler, 2007: 64-65). Girit kültüründe, aynı şekilde fıkralar da önemli bir yere sahip olmuştur (Giritliler Gazetesi, Ocak 2011: 4). Nevruz ve Hıdırellezde Giritli muhacirler tarafından coşkuyla kutlanmaktadır.

Girit'ten göç ederek, Osmanlı Devleti'nin iskân politikası doğrultusunda İzmir yöresine yerleştirilen Giritli muhacirler üzerinde yapılan çalışmalardan yola çıkarak; Girit muhacirlerinin kendilerine has geleneksel bir kültüre sahip oldukları, ancak zamanla dışa açılım ve yerli halkla karşılıklı kültürel etkileşimin doğal bir sonucu olarak kültürel kimliklerinin kaybolma sürecinin de başladığı anlaşılmaktadır. Günümüzde Giritli muhacirler, sahip oldukları kültürel değerleri koruyabilmek ve genç kuşaklara aktarabilmek amacıyla, “Tayfur Çiçek Kültür Evi” gibi kültür ve dayanışma dernekleri kurmuşlar, son yıllarda şenlik ve festivaller düzenleyerek, bu yolla birlik ve kaynaşmanın sağlanması için çalışmışlardır. Bu festivalde Giritlilerin tarihsel süreçte yaşadıkları anlatılmakta, Girit kültürünü yansıtan yemek yarışmaları düzenlenerek yeni yetişen nesillere bu şekilde kültürel değerlerini aktarmaya çalışmaktadırlar⁶⁵.

7.SONUÇ

Girit'te 19. yüzyılda milliyetçi akımların ve Yunan bağımsızlık hareketinin etkisiyle başlayan ve yüzyıl boyunca devam eden, özellikle 1897 Osmanlı-Yunan Savaşının sonucunda daha da artarak, adada yıllarca birarada barış içerisinde yaşayan iki toplumun yakın ilişkilerinin bozulmasına ve yerini çatışmalara ve katliamlara bırakmasına yol açan olaylarla birlikte, çok sayıda Giritli Müslüman nüfus, adadan ayrılmak zorunda kalmıştır. Osmanlı Devleti, o dönem içinde bulunduğu imkânlar dâhilinde almış olduğu birtakım önlemlerle, 19. yüzyılın sonlarında Girit'ten adeta kaçarak Anadolu'ya gelen Giritli Müslümanların, İzmir başta olmak üzere Anadolu'nun çeşitli bölgelerine, Kuzey Afrika ve

⁶⁵ İbrahim Aydın, 3. Kuşak Giritli, Doğum Yeri: Tire, Doğum Yılı: 1950, Emekli Bankacı.
Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi / Journal of Management and Economics Research

Ortadoğu'ya göç ve iskân süreçlerinin en hızlı ve sıkıntısız bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için uğraşmıştır. Göçmenlerin bir an önce iskân edilerek üretici konumuna geçmeleri doğrultusunda bir politika yürüten Osmanlı Devleti, göçmenlerin alışık oldukları coğrafi ve iklim özelliklerine, ekonomik faaliyetlerine ve isteklerine uygun bölgelere iskân edilmelerine dikkat etmeye ve göçmenlere aynı ve nakdi yardım ile çeşitli muafiyetler başta olmak üzere gerekli yardımların yapılmasına gayret etmiştir. Ancak alınan tedbirlere rağmen mutlaka aksaklıklar yaşanmış ve bu durum göçmenlerin çeşitli sıkıntılar yaşamasına sebep olmuştur.

Girit'in İzmir'e yakın olması ve Anadolu'nun diğer vilayetlerine göçmen sevkiyatının buradan yapılıyor olması nedeniyle İzmir'e çok sayıda muhacir gelmiş ve şehir merkezinde ve çevresinde muhacirler için köyler ve mahalleler inşa edilmiştir. İzmir bölgesinde Giritli muhacirler için kurulan köylerin başında, eski adı Hamidiye olan Turgutlu köyü gelmektedir. Turgutlu (Hamidiye) köyü, II. Abdülhamit Döneminde, 1900'lü yılların başında, Aydın vilayeti dâhilindeki Tire kazasının Deliktepe mevkiinde, Giritli muhacirler için kurulmuş ilk köydür. 40 hane olarak kurulan Turgutlu köyüne ilk gelenlerin sayısı, 67 kadın ve 69 erkek olmak üzere toplam 136 kişidir. Günümüzde Giritli muhacirlerin torunlarının yaşadığı Turgutlu (Hamidiye) köyüne iskân edilen ilk göçmenler, başta uyum problemi olmak üzere birçok sosyal ve ekonomik sıkıntı ve zorluklarla karşılaşmışlardır. Ayrıca içinde buldukları zor şartlara, geride bıraktıkları mal-mülk ve yakınlarının kaygısı da eklenince, sıkıntıları daha da artmıştır. Ancak yaşadıkları tüm olumsuzluklara rağmen hayata tutunmayı başaran Giritli göçmenlerin, buldukları bölgeye önemli değerler kattıkları görülmektedir. Herşeyden önce kendine mahsus yerel adetleri, kültürü ve dünya görüşleri ve farklı siyasi tarihi tecrübeleri olan Giritli muhacirler, toplumsal, ekonomik ve kültürel anlamda bölgeye canlılık getirmişlerdir. Zeytin, tütün, patates gibi çeşitli tarım ürünlerinde üretimin artması, çok çeşitli ot yemeklerinin tanınması, zeytincilik ve bağcılığın gelişmesi, giyim ve yemek kültürünün çeşitlenmesi Girit muhacirleri sayesinde olmuştur. Girit muhacirleri, sahip oldukları kültürel değerler ve uygar yaşam biçimleriyle Anadolu'nun kültürel çeşitliliği arttıran, Anadolu'nun vazgeçilmez unsurlarındandır.

KAYNAKÇA

Arşiv Belgeleri

BOA., A. MKT. MHM., 508/7.

BOA., A. MKT. MHM., 525/ 30.

BOA., BEO., 3304.247743.1.1.

BOA., DH.MKT., 394/41.

BOA., DH.MKT., 2727.7.1.1.

BOA., DH.MKT., 2727.7.2.1.

BOA., DH. MKT., 428/101.

BOA., DH.MKT., 882/9.

BOA., DH.MKT., 1252.66.1.1.

BOA., DH.MKT., 1252.66.2.2.

BOA., DH. UMVM, 123/21.

BOA., İ. HUS, 65/1316.

B.O.A., İ. HUS., 165. 56. 1.1.

BOA., İ.M.M, 962/2786.

BOA., İ. MTZ. GR, 33/1363.

BOA., Y. A. RES, 100/31.

BOA., Y. A. RES, 101/29.

BOA., Y. EE. KP, 8/746.

BOA., Y. EE. KP, 9/858.

BOA., Y. MTV, 188/57.

BOA., Y. PRK. KOM, 10/26.

BOA., Y. PRK. KOM, 10/30.

BOA., Y. PRK. A, 12/25.

BOA., Y. PRK. ASK, 148/19.

BOA., Y. PRK. ASK, 155/118.

BOA., Y. PRK. MYD, 22/55.

Gazeteler

Ahenk, 7 Ocak 1900, S: 1035.

Ahenk, 28 Aralık 1901, S: 1015.

Giritliler Gazetesi, Ocak 2011, S: 1.

Giritliler Gazetesi, Mart 2011, S: 2.

Giritliler Gazetesi, Mayıs 2011, S: 3.

Giritliler Gazetesi, Eylül 2011, S: 4.

Giritliler Gazetesi, Kasım 2013, S: 8.

Kitaplar ve Makaleler

- Adıyeke, A. Nükhet. (2000) “Osmanlı İmparatorluğu ve Girit Bunalımı (1896-1908)”, Ankara: TTK Yay.
- Adıyeke, A. Nükhet. (2013) “Girit’ten Kaçmak; Girit’ten Göçmek İki Büyük Göç Dalgası Arasında Girit Muhacirleri”, *Balkanlar ve Göç*, 137-158.
- Altınsay, Sabâ. (2005) “Kritimu-Girit’im Benim”, İstanbul: Can Yay.
- Armaoğlu, Fahir. (2006) “19. Yüzyıl Siyasi Tarihi (1789-1914)”, İstanbul: Alkım Yayınevi.
- Aydın, Mahir. (2008) “Girit Sarı Kitap”, İstanbul: Arkeoloji ve Sanat Yayınları.
- Belen, Nezahat. (2004) “1900-1973 Yılları Arasında Kuşadası’nın Sosyal, Kültürel ve Ekonomik Tarihi”, Doktora Tezi, Ege Üniversitesi, İzmir.
- Beyru, Rauf. (2000) “19. Yüzyılda İzmir’de Yaşam”, İstanbul: Literatür Yayınları.
- Çetin, Necat. “Girit Muhacirlerinin İskân Olduğu Tire Hamidiye (Turgutlu) Köyü Araştırması ve Son Osmanlı Nüfus Tahriri”, (<https://turkctarih.com>).
- Çokişler, Nazım. (2007) “Girit Göçmenleri Türk Halk Kültürü Üzerine Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Emgili, Fahriye. (2005) “Tarsus’ta Girit Göçmenleri (1897-1912)”, Ankara Üni. DTCF Tarih Araştırmaları Dergisi, 39(25): 189-197.
- Erdem, Ufuk (2018) “Osmanlı’dan Cumhuriyet’e Muhacir Komisyonları ve Faaliyetleri (1860-1923)”, Ankara: TTK Yayınları.
- <https://giritturklerikulturu.wordpress.com/2014/07/31/sayin-girit-kokenli-merakli-okuyucular/> (Erişim Tarihi: 21.11.2018)
- <http://www.izmirkulturturizm.gov.tr>. (Erişim Tarihi: 17.11.2018).
- <http://www.karabaglar.bel.tr/ilcemiz>. (Erişim Tarihi: 15.11.2018).
- <https://turkctarih.com>. (Erişim Tarihi: 05.10.2018).
- Hülagu, Metin. (2008) “Osmanlı-Yunan Savaşı Abdülhamid’in Zaferi”, İzmir: Yitik Hazine Yay.
- Kara, Melike ve Çelik, Mehtap. (2014) “Kuzey Afrika ve Ortadoğu’da Girit Müslümanları”, *History Studies*, 6(2): 91-101.
- Karal, E. Ziya. (2011) “Osmanlı Tarihi Birinci Meşrutiyet ve İstibdat Devirleri 1876-1907”, Ankara: TTK Yay.

- Kassab, Sawsan Agha. (1999) “II. Abdülhamid Döneminde Osmanlı Vilayetlerine İskân Edilen Girit’li Göçmenler”, Osmanlı, IV: 697-702.
- Kiper, Nilgün. (2006) “Resettlement of Immigrants and Planning in İzmir During the Hamidian Period”, Doktora Tezi, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Mühendislik ve Fen Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Menekşe, Metin. (2016) “XX. Yüzyıl Başlarında Kuşadası’nda Girit Muhacirleri”, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 9 (42): 715-734.
- Okuşluk Şenesen, Refiye. (20-22 Ekim 2011) “Çukurova Bölgesi Girit Göçmenlerinin Girit’e Dair Anlatılanlarının Sosyal Tarihe Kaynaklık Etmesi”, Prof. Dr. Mine Mengi Adına Türkoloji Sempozyumu, Adana- Çukurova Üniversitesi.
- Parlak, Cengiz. (2004) “Girit’ten Çanakkale’ye Göçler”, Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale.
- Saydam, Abdullah. (1999) “Kırım ve Kafkasya’dan Yapılan Göçler ve Osmanlı İskân Siyaseti (1856-1876)”, Osmanlı, IV: 677-686.
- Sepetçioğlu, Tuncay Ercan. (2011) “Girit’ten Anadolu’ya Gelen Göçmen Bir Topluluğun Etnotarihsel Analizi: Davutlar Örneği”, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Sepetçioğlu, Tuncay Ercan. (2011) “Sürgün ve İskân Kıskaçında Giritli Müslüman Kadın (1896-1913)”, History Studies, 6(2): 140-159.
- Şimşek, Selami (2007). “Doğu Akdeniz’de Tahrip Olan Bir Kültür Mirası: Girit’te Tarikatlar ve Tekkeler”, A.Ü. Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Dergisi, 32: 215-244.
- Tahmisci-zâde Mehmed Macid. (1977) “Girit Hatıraları”, İstanbul: Tercüman 1001 Temel Eser.
- Taşbaş, Erdal. (2011) “Osmanlı Topraklarına Yapılan Göçler ve Muhacirin-i İslamiye Komisyonu”, Doktora Tezi, Akdeniz Üniversitesi, Antalya.
- Toprak, Serap. (2012) “Megali İdea’ya Bir Örnek: Girit”, Akademik Orta Doğu, 7(1): 145-160.
- Tukin, Cemal. (1945) “Girit İsyanları”, Belleten, IX (34): 163-206.
- Tukin, Cemal. (1996) “Girit”, DİA, 14: 85-93.
- Ünsal, Emin. (2009) “Girit’in Türk Hâkimiyetinden Çıkışı”, Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi, Edirne.
- Yılmaz, M. (1999) “XIX. Yüzyılda Osmanlı Devleti’nin Muhaciri İskân Politikası”, Osmanlı, IV: 587-602.

FİNANSMAN SAĞLAMADA MUDARABE SUKUK VE MÜŞAREKE SUKUKUN ORTAKLIĞA DAYALI KİRA SERTİFİKALARI BOYUTUYLA DEĞERLENDİRİLMESİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Dr. Öğr. Üyesi Hakan ÇELENK* 

Asım ÇEBİ* 

ÖZET

Sukuk, küresel sermaye piyasasında yeni bir gelişmeyi temsil etmektedir. Son yıllarda islami finansal enstürümanlardan sukukta bir artış yaşandı. Bu, islami finansın büyümesi için büyük bir potansiyel sunmaktadır. Hızla büyüyen tüm İslami sermaye piyasası menkul kıymetlerinin hiçbiri sukuk kadar popüler değildir. İslami sermayenin ülkemize çekilmesi gerçekten önemli hale gelmiştir. Ayrıca ülkemiz içindeki faize karşı duyarlı yatırımcıların da bu alan üzerinden ekonomiye kazandırılmaları gerekmektedir. Faizsiz finans sektöründe ortaya çıkan ve “faizsiz bono” olarak tanımlanan sukuk ülkemizde “kira sertifikası” adıyla düzenlenmiştir. Bu sebeple ülkemizde sukuk uygulamalarını artırmak amacıyla çeşitli düzenlemeler yapılmaktadır. Özellikle bu çalışmada ülkemiz açısından müşareke sukuk ve mudarebe sukukun işleyişi, değerlendirilmesi ve muhasebeleştirilmesi ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Müşareke Sukuk, Mudarebe Sukuk, Kira Sertifikası, İslami Sermaye

Jel Sınıflandırması: G11, M41, M49.

IN PROVIDING FINANCE EVALUATION AND ACCOUNTING ACCORDING TO PARTNERSHIP-BASED CERTIFICATES OF LEASE OF MUDARABA SUKUK AND MUSHARAKA SUKUK

ABSTRACT

Sukuk represents a new development in the global capital market. In recent years, Islamic financial instruments have experienced an increase in sukuk. This offers great potential for the growth of Islamic finance. None of the fast-growing Islamic capital market securities are so popular. The withdrawal of Islamic capital to my country has become really important. In addition, investors sensitive to the interest in our country need to gain economies over this area. Sukuk, which has arisen in interest-

* Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Finansman Bölümü, İstanbul/Türkiye e-mail: hcelenk72@yahoo.com

* SMMM ve Bağımsız Denetçi, İstanbul/Türkiye, e-mail: asimcebi@hotmail.com

free finance sector and has been defined as "interest-free bond", has been issued as "certificate of lease" in our country. For this reason, various regulations are being implemented in our country in order to increase sukuk applications. Especially, in this study, the functioning, evaluation and accounting of musharaka sukuk and mudaraba sukuk in terms of our country are taken into consideration.

Key Words: *Musharaka Sukuk, Mudaraba Sukuk, Certificate of Lease, Islamic Capital*

Jel Classification: *G11, M41, M49.*

1. GİRİŞ

Son on yılda islami finansal sektör ciddi bir şekilde büyüdü. Sermaye piyasası tabanlı ürün ve hizmetlerde, bankacılık temelli endüstriyi daha geniş bir alana çekmiş ve böylece finansal çeşitlilik yaratarak güç kazanmıştır. İslami sermaye piyasalarının önemli ve fark edilir başarısı dünya genelinde sukuk piyasasının büyümesidir. Bu sebeple son yıllarda sukuk'un popülaritesinin artmasındaki etken, sukuk ihracıyla islami sermaye piyasalarından kullanılan fonlara ciddi anlamda hükümetlerin ve şirketlerin gereksinim duymasıdır. Sukuk'un yapılandırılması ve geliştirilmesi için kullanılan araçların şeriat değerlerine ve ilkelerine uygun olması gerekir. Bu geleneksel enstrümanlardan, sukuk'u ayıran bir özelliğidir. (Godlewski, Ariss ve Weill, 2010: 204) Bu süreçler, dini hassasiyetler ortaya çıkan çeşitli finansal ihtiyaçlarla birlikte, Malezya ve Körfez ülkelerinde ve ekonomilerinde küresel hale gelmesiyle Sukuk finansman modelini ortaya çıkarmıştır. Körfez sermayesinin küresel ekonomide büyük bir yere sahip olması Avrupalı ve Amerikalı ekonomistleri de bu doğrultuda yönlendirmiştir. Zamanla ihtiyaçlar doğrultusunda finansman modellerine göre sukuk çeşitlenmiş, yatırımcılar için yeni bir yatırım aracı ve fon arayanlar için yeni bir finansman kaynağı ortaya çıkmıştır. (Selçuk, 2014: 229) Sukuk fonları artırmak için kullanılan bir finansal enstrümandır. Sukuk hem devlet hem de özel sektör de kaynak mobilizasyonu yönüyle finansal bir enstrüman olarak düşünülebilir (Said ve Grassa, 2013: 252).

Sukuk, islami tahviller olarak adlandırılan şeriate uygun menkul kıymetler (Nienhaus, 2016: 88) olarak ifade edilmiş olsa da sukuk için islami yatırım sertifikaları tanımı en doğru olanıdır. (Adam ve Thomas, 2005: 3) Zaten sukuk; Arapçada sertifika vesika anlamına gelen "Sak" kelime kökünden türemiştir. Sak kelimesinin çoğulu olan "yazılı belge, resmî tutanak" anlamındadır. Sukuk yaygın olduğu ekonomilerde faizli bono, tahviller için senet, islami tahvil niteliği taşıyanlar için sukuk kelimesi kullanılır. Sukuk bir varlığa sahip olmayı sağlayan ve o varlıktan fayda sağlama hakkı doğuran islami tahvillerdir. (Selçuk, 2014: 229). Sukuk, literatürde, İslami tahvil, faizsiz bono, İslami finansal sertifika, İslami Varlığa dayalı menkul kıymet gibi isimlerle de anılmaktadır (Söyler, 2015: 19). Sukuk diğer finansal araçlardan farklı olarak mülkiyet hakkı ve mülkiyetten kaynaklanan gelirden pay alma hakkı doğurur (Ausaf, 1993:49). Mülkiyetin varlığı ve sukukun bir varlığa dayanması esastır. Sukukta temelde varlık önkoşuldur ve sukuk tanımlandığı ölçüde, varlık temelli olması gerekir. (Adawiah, Klopik, Ellias ve Haron, 2015: 106) Sukuka konu olan varlık yada varlıklar; menkul veya gayrimenkul niteliğindeki

varlıklar olabileceği gibi emtia, yatırım projesi, gelecekte teslim dayanan satış anlaşması ya da emek ve sermaye katkısına dayanan bir ortaklık olabilmektedir. (Alpaslan, 2014: 16).

Sukuk çeşitleri dayandığı finansman modellerine göre çeşitlilik gösterir. Daha çok icara sukuk, salem sukuk, istisna sukuk, mudarabe sukuk, wakala sukuk, melez sukuk, murabaha sukuk, müşareke sukuk türleri ihraç edilmektedir.

Sukuk önceden belirlenmiş ödemelere bölünebilir. Bu süreç kar paylaşımına izin verdiği gibi, bazı durumlarda zararı da bu paylaşımın içine katabilir. Burada mudarebe ve müşareke sukuk türü öne çıkmaktadır. Mudarebe sukuk kar paylaşımına örnektir. Kar paylaşımının yanında zarar paylaşımının da söz konusu olduğu sukuk müşareke sukuktur. (McMillen, 2007:429) Mudarebe ve Müşareke sukuk türü bir çeşit ortaklıktır. Bu ortaklık türü üzerinden sukuk ihracı gerçekleşir. Bu türleri birbirinden ayıran temel esaslar mevcuttur. Türkiye de sukuk kira sertifikaları adı altında anılmaktadır. Kira sertifikaları sahipliğe, yönetim sözleşmesine, alım satıma, ortaklığa ve eser sözleşmesine dayalı olarak beş türde ihraç edilmektedir. Mudarebe ve müşareke sukuk türleri ortaklığa dayalı kira sertifikası adı altında tanımlanmıştır.

2. MUDARABE SUKUK

Mudarebe sukuk, durağan sermayeyi akışkan hale getiren dinamik bir süreçtir. (Brugnoni, 2008: 21) Emek sermaye ortaklığının taraflarından birinin veya dışardan bir üçüncü bağımsız bir tarafın mudarebe finansmanı ortaklığı esaslarına çerçevesinde yönetmek üzere yetkilendirildiği iktisadi projeleri temsil eden ortaklık sertifikalarıdır. Emek sahibi (mudârib) olarak, sukuku ihraç eden taraf nitelendirilirken sukuk yatırımcıları sermaye sahibini (rabbü'l mal) temsil eden taraftır. (Odabaşı ve Aktepe, 2012: 373-378) Yani mudarabe finansmanı, rabbü'l mal'ın (finansör), Mudaribe (bir gişimciye, emek sahibine veya bir iş girişiminde fonları kullanan kişiye) fon sağlayan bir ortaklık düzenlemesidir. (Venardos, 2010: 67)

Sukuk ihracı ile oluşturulan fon ortaklıkta kullanılacak olan sermayedir. Bu sukuk modeline göre ihraç edilen sertifikalardan alan sukuk yatırımcıları ortaklığın varlıklarına ve mudarebe sözleşmesinde belirlenen oranda kardan pay alırlar. Zararın söz konusu olduğu durumlarda sadece sermaye sahibi yani sukuk yatırımcıları zarardan etkilenir (Odabaşı ve Aktepe, 2012: 373-378) . Bu sebeple mudarabe ortaklık türünde, ortaklık fiilen başlamadan önce sermaye miktarı, kâr dağılımına ilişkin şartlar ve mudaribin sermayeyi işletirken sahip olduğu yetkiler gibi konuların karara bağlanması gerekir. Mudârib belirlenen şartlar çerçevesinde sermayeyi işletmeye başlar. (Kumaş, 2006: 376) Diğer bir ifadeyle, mudarebe sözleşmesi mudarebe sözleşmesinde olması gereken tüm şartları içermeli ve kar dağıtımını da şeriat kurallarına uygun olmalıdır. Mudarabe sukuk, taraflarına önceden belirlenmiş bir kazancı elde etmede garanti veremez (al-Bashir ve Al-Amine, 2001:8). Bu durum, Mudarabe sukukta, projenin getirisine göre belirlenen ve değişen getirilerin söz konusu olduğunu göstermektedir (El-Nahwi, 1993:65).

Mudarabe sözleşmesinde kar paylaşımı oransal olmalıdır ve kar önceden belirlenmiş oranda dağıtılır. Bu sebeple kar paylaşımının belirli bir tutar içermesi mümkün değildir. (Şekerci, 1981:15) Fon verenler sermaye sahipleri olup, toplanan fonlar mudarabe sermayesidir. Mudarabe sukukta Sertifika ihraççısı mudarib yani girişimcidir. Sertifika sahipleri mudarabe faaliyetindeki varlıkların ve anlaşma başına düşen kâr payının sahibidir. (Yılmaz, 2014: 88) Bu sebeple sermayedar koyduğu sermayeyi, kar dağıtımını yapılmadan önce geri alır. Ortaya çıkmış masraflar kardan düşüldükten sonra iki taraf arasında elde edilen kâr önceden belirlenmiş oran üzerinden paylaşılır. Diğer taraftan zararın doğması durumunda zarardan sorumlu olan ise yalnızca sermaye sahibidir. Bu zarardan emek sahibi (Mudarib), sorumlu tutulamaz. Emek sahibinin tek kaybı işgücüdür. (Khan, 2003:129) Dolayısıyla mudarabe sözleşmesi, faiz oranı önceden belirlenmiş bir faizli finansman yönteminden tamamen farklı, islami kurallara uygun yeni bir finansman yöntemi olarak görülmektedir (Khayrullah, 1994: 80).

Özel Amaçlı Kuruluş (Special Purpose Entity) ortaklığa dayalı, kar oranları belirlenmiş Mudarebe sukuk ihracında bulunur. Sukuk ihracına, projeye ortak olmak isteyen yatırımcılar bu sukuklardan alarak ortak olurlar. Mudarebe sözleşmesi varlık kiralama şirketi ve kaynak firma tarafından imzalanır. Mudarebe sözleşmesinde tüm şartlar ayrıntılı bir şekilde yer alır. Taraflar sözleşme ile kendi sorumluluklarını yerine getirir. Emek sermaye ortaklığı faaliyetin tamamlanması ile sona ermesiyle sözleşmeye uygun olarak kar paylaşımı yapılır. Girişimci belirlenmiş tahmini tutardan daha yüksek oranda kar elde eder ise girişimci sözleşmedeki payı artırılabilir. Bu pay yönetimdeki başarısından dolayı verilmektedir. Sukuk yatırımcıları periyodik olarak payları oranında kar elde ederler (DIFC, 2009: 29-30).

3. MÜŞAREKE SUKUK

Müşareke sukuk için bir sözleşme içerisinde ortaklık sermayesinin satışsızdır şeklinde kısa bir tanım yapılabilir (Brugnoni, 2008: 21). Müşareke arapça shirkah veya sharikah kelimelerinden türemiş karma ortaklık, karma varlık veya karma iştirak anlamına gelmektedir. Müşareke sukuk: Mülkiyete dayalı bir projenin kira sertifikasıdır. Bir projeye sermaye oluşturmak için sukuk ihraç eden taraf ile sukuk yatırımcısının fon sağladığı Müşareke sukuk sözleşmesi prensipleri dahilinde faaliyette bulunulan kira sertifikasıdır (Saripudin, Mohammad, Razif, Abdullah ve Rahman, 2012: 169-170) .

Müşareke sukukun aşamaları şu şekilde sıralanabilir. Kaynak kuruluş ile özel amaçlı şirketin yapmış olduğu Müşareke ortaklık sözleşmesi kapsamında özel amaçlı şirket sukuk ihracında bulunur. Özel amaçlı şirket Müşareke sukuk yatırımcısından elde ettiği sermaye ile kaynak kuruluşa fon sağlar. Kaynak kuruluşta ortaklık payını ortaya koyar. (DELOİTTE, 2015: 10) Sukuk ihraç eden özel amaçlı şirket ile yatırımcıya kar, önceden belirlenmiş oranda dağıtılır. Müşareke sukuk sözleşmesindeki bu orana göre periyodik olarak kar dağıtımını yapar. Dolayısıyla müşareke sukuk sözleşmesi kapsamında kar, özel amaçlı şirket ve kaynak kuruluşun aralarında belirli bir oranda mutabık kaldıkları paylardır.

Zarar olması durumunda da zarar her iki taraf arasında belirlenmiş orana göre paylaşılır. Yatırımcı geri ödemelerdeki kar veya zararı kabul eder. (Hanefah, Naguchi ve Muda, 2013: 111)

Dört Ehl-i sünnet mezhep imamlarına göre Müşareke sukukta kar zarar paylaşımı farklılık gösterir. İmam Malik ve İmam Şafi'ye göre Müşareke finansman modelinde yapılan iş neticesinde oluşacak kar veya zarar ortakların iş için ortaya koydukları sermaye oranlarına göre dağıtılmalıdır. İmam Hanbel'e göre işe başlamadan kar veya zarardan tarafların alacağı oranlar belirlenmiş ise bu oran üzerinden kar veya zarar dağıtılabilir. Eğer işe başlamadan böyle bir oran belirlenmemişse kar veya zarar tarafların sermaye oranları üzerinden yapılmalıdır. Ebu Hanifi'ye göre kar zarar ortaklığına sadece sermaye koyarak ortak olan taraf sermayesi oranından fazla kar zarara ortak olamaz. Bu kural dahilinde kar zarar oranları istenildiği oranda belirlenebilir (Özeroğlu, 2014:763).

Müşareke finansman modeline dayanan sukuk modelinde hem sermaye hem emek ortaklarca ortaya konur. Müşareke faaliyet türünde, esas olarak hem sermayeyi hem de ortaklığı öngörür. Sermayedar, bir işletmeye sermaye koyar, ortak olur, kârı ve zararı paylaşır. Muşarakenin mudarabedan farkı, mudarabe de bir tarafta etkin olmayan sermayedar, diğer tarafta emeğini, çalışmasını ortaya koyan aktif bir girişimci olduğu halde; müşareke hem sermayedarın hem de girişimcinin etkin olduğu bir ortaklıktır. Ayrıca mudarabe de mali zararın sermayedara ait olmasına kârşılık, müşareke da zarar, taraflar arasında paylaşılmaktadır. (Takan, 2004:10) Bu itibarla muşarake ve mudarabe sukuk arasındaki farkı kar/zara paylaşım unsuru oluşturmaktadır. Muşarake sukukta tüm taraflar finansal riski taşıırken, mudarabe sukukta sadece yatırımcılar finansal kayıp riskini taşımaktadırlar. Muşarake sukukun bu finansal güvencesinden dolayı yatırımcılar açısından, mudarabeye göre daha faydalı olduğunu göstermektedir. (Adam ve Thomas, 2004: 10) Ayrıca muşarake sukuk, emek-sermaye ortaklığı şeklinde işleyen mudarabeden emek vb. sermaye getirilememesi ve bir ticari yatırımın finanse ediliyor olması yönleri ile de ayrışır. Dönemsel ödemeler ve vade sonunda yapılan ödemelerin yapılışı bakımından ise mudarabe ve muşarake benzerdir (Aktaş, 2016: 482).

4. MUDAREBE VE MÜŞARE SUKUKUN ORTAKLIĞA DAYALI KİRA SERTİFİKALARI BOYUTUYLA DEĞERLENDİRİLMESİ

Kira sertifikaları konusunda ilk düzenleme 2010 yılından SPK tarafından yayınlanan Seri III, No: 43 sayılı “Kira Sertifikalarına ve Varlık Kiralama Şirketlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ 7 ” ile yapılmıştır. Bu tebliğ ile özellikle Körfez ülkelerinin fonlarını Türkiye'ye çekmek ve ülke içinde ise faizsiz yatırıma yönelmek isteyen kuruluşların kaynaklarının ekonomi içine sokulması amaçlanmıştır. Böylece hem ülke dışı kaynakların ülkemize çekilmesi hem de sermaye piyasasının yeni bir enstrüman kazanması sağlanmış olacaktır.

İlgili Tebliğ'de kira sertifikaları, “varlık kiralama şirketinin satın almak veya kiralamak suretiyle devraldığı varlıkların finansmanını sağlamak amacıyla düzenlediği ve sahiplerinin bu varlıklardan elde edilen gelirlerden payları oranında hak sahibi olmalarını sağlayan menkul kıymet, kira sukuku” şeklinde

tanımlanmıştır. Burada kira sertifikalarının kira sukuku ile sınırlandırıldığı ve kira sertifikası işleminin yalnızca varlıkların finansmanını sağlamak üzere gerçekleştirilebileceği anlaşılmaktadır (Koçak, 2012:181). Sermaye Piyasası Kurulu'na göre kira sertifikası her türlü varlık ya da hakkın finansmanını sağlamak için özel bir şirket olan varlık kiralama şirketi tarafından ihraç edilen ve sahiplerinin söz konusu varlık ya da haktan elde edilen gelirlerde payları oranında hak sahibi olmalarını sağlayan ve nitelikleri SPK'ca belirlenen sermaye piyasası araçları” olarak tanımlanmıştır (SPK, 2013: III-61.1). SPK'nın 6362 sayılı Kanun'a dayanarak çıkardığı Kira Sertifikaları Tebliğ'in de kira sertifikalarının, kanundakine benzer bir şekilde tanımlandığı ancak kanundaki tanımdan farklı olarak burada kira sertifikalarının menkul kıymet olarak nitelendirilmiştir. Görüldüğü üzere, gerek Sermaye Piyasası Kanununda gerekse de yeni Tebliğ'de, ilk düzenlemedeki sınırlandırmalar kaldırılarak, daha geniş bir uygulama alanı getirilmiştir. Böylece uluslararası standartlara uygun bu yeni düzenleme ile ülkemizin faizsiz finans ürünleri açısından küresel bir merkez hâline getirilmesi amaçlanmıştır (Aydın ve Ayyıldırım, 2015: 49-50).

Kira sertifikaları beş türe dayandırılarak ihraç edilirler. Bu türler; Sahiplik sözleşmesi, Yönetim sözleşmesine, Alım satım sözleşmesi, Ortaklık sözleşmesi ve eser sözleşmesidir. Bu türler haricinde olan kira sertifikaları Sermaye Piyasası Kurulunca bu tebliğ kapsamındaki türlere kıyas yapılarak neticelendirilir ve ihraçları sağlanır. Yatırımcılar hangi tür sözleşmeye dayandırılarak ihraç edilirse edilsin varlık ve haklar üzerinden bir kazanç doğuyorsa payları oranında bu kazançta ortaklardır. Kira sertifikalarının ihracı aşamasında, yatırımcıların zarara uğramaması için alınacak tedbirler Varlık Kiralama Şirketi (VKŞ) tarafından sözleşme kapsamına alınmalıdır (SPK, 2013: III-61.1, 4/1). Bu tebliğ kapsamında mudarebe ve müşareke sukuk, ortaklığa dayalı kira sertifikaları yönüyle ele alınarak açıklanmıştır.

Ortaklığa dayalı kira sertifikaları 28670 sayılı ve 7 Haziran 2013 tarihli resmi gazetede yayınlanan Kira Sertifikaları Tebliğinde iki farklı çeşit olarak ihraç edilebileceği anlaşılmaktadır. Bu müşareke ve mudarebe ayırımının tebliğde yapıldığını göstermektedir. Tebliğde ortaklığa dayalı kira sertifikaları “VKŞ'nin ortak girişime ortak olmak amacıyla ihraç ettiği kira sertifikalarıdır.” diye tanımlanmıştır (SPK, 2013: III-61.1, 8/1).

Sadece varlık kiralama şirketinin sermaye koyduğu ortaklıklarda, ortaklığın yönetimi girişimci veya üçüncü bir kişi tarafından gerçekleştirilebilir. Ortaklık sonunda oluşacak kar VKŞ ve girişimci arasından hangi oranda paylaşılacağı veya vekalet sözleşmesine göre girişimcinin alacağı sabit ücret ortaklık sözleşmesinde açıkça belirtilir. Sermaye şirketi olarak kurulan ortaklıklarda vekalet ücreti ve karın paylaşım oranı şirket esas sözleşmesinde ayrıca düzenlenir. Faaliyet sonucu oluşacak zarara Varlık kiralama şirketi sermaye ile sınırlı olarak katlanır. Kötü niyetli olarak veya hukuka aykırı hareket etmek nedeni ile oluşan zararlara VKŞ hiçbir şekilde katlanmaz. Bu tip zararların karşılanması amacı ile girişimci veya üçüncü kişilerden teminat istenip istenmeyeceği, istenecekse teminatın neler olduğu ortaklık sözleşmesi veya şirket esas sözleşmesinde belirtilir (SPK, 2013: III-61.1, 8/2).

Varlık kiralama şirketinin nakdi sermaye, diğer ortakların kişisel emek veya ticari itibardan başka sermaye koyduğu ortaklıklarda yönetim, ortaklarda veya üçüncü bir kişide olabilir. Ortaklık sözleşmesinde kar paylaşımının hangi oranlarda yapılacağı belirtilir. Sermaye şirketi kurularak ortaklık kuruluyorsa kar paylaşım oranı esas sözleşmede belirtilir. Faaliyet neticesinde zarar doğması durumunda ortaklar, ortaklık payları oranında ve sermayeleri ile sınırlı olarak zarara katlanırlar. Kötü niyetli olarak veya hukuka aykırı hareket etmek nedeni ile oluşan zararlara VKŞ hiçbir şekilde katlanmaz. Bu tip zararların karşılanması amacı ile VKŞ dışındaki ortaklardan, girişimci veya üçüncü kişilerden teminat istenip istenmeyeceği, istenecekse teminatın neler olduğu ortaklık sözleşmesi veya şirket esas sözleşmesinde belirtilir (SPK, 2013: III-61.1, 8/3).

Ortaklığa dayalı kira sertifikası ihraç edilmeden önce değerlendirme raporunun hazırlanması zorunludur. Bu değerlendirme raporunda belirlenen gerçeğe uygun değerın yüzde doksanı oranında kira sertifikası ihracı gerçekleştirilebilir (SPK, 2013: III-61.1, 8/4). Kira setifikası yatırımcısının temsilci olarak VKŞ tayin edilir. Varlık kiralama şirketi Ortak girişimin malvarlıkları veya diğer ortakların ortak girişim dışındaki malvarlıkları üzerinde ihraç tutarı kadar kira sertifikası yatırımcısı yararına rehin almak zorunludur (SPK, 2013: III-61.1, 8/5).

Ortaklığa dayalı kira sertifikaları ile mudarebe ve müşareke sukuk koşulları sağlanmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla ortaklığa dayalı kira sertifikaları mudarebe ve müşareke sukuktan esinlenerek hazırlanmıştır. Ancak kira sertifikaları, mudarebe ve müşareke sukuku tam olarak karşılamada eksik kaldığı yönlerde mevcuttur.

Varlık kiralama şirketinin sermaye koyduğu ortaklıklarda, Varlık kiralama şirketi sermayesi tutarında zarardan sorumludur (Aktaş,2016: 483). Mudarebe sukukta sermayeyi koyan taraf tüm zarardan sorumludur. Emeğini ortaya koyan ortağın zararı emek kaybıdır. Kira sertifikalarıyla birlikte zararı sermayeyle sınırlandırmak kavramı ortaya konmuştur (Terzi, 2013: 62). Nelerin sermaye olarak konabileceği açısından ticari mallar, değerli metaller gibi bir tanımlama yapılmamıştır. Projenin gerçekleştirilmesinde gerçeğe uygun değerın tespiti yapıldıktan sonra varlık kiralama şirketi bu tutarın en fazla İhraç edilen sukuk (kira sertifikası) miktarı, yüzde doksanı kadar olmalıdır (Aktaş,2016: 482). Geriye kalan yüzde onluk kısım girişimci tarından karşılanmamalıdır. Bu durum her iki tarafın da sermaye koyduğu anlamına gelir ki, uluslararası anlamda bu durum mudarabe sukukta kesinlikle söz konusu değildir. Mudarebe yönteminde tüm aktifler yatırımcının varlığı kabul edilir. Mudarib aktiflerin karlı bir şekilde satılması durumunda karın paylaşımına katılmaktadır. Karın ortaya çıkmadığı durumlarda aktifler değer kazansa bile bu durum mudaribe bir kar sağlamamaktadır (Terzi, 2013: 62).

“Girişimci” veya onun belirlediği üçüncü kişilerin kasıtlı veya hukuk dışı eylemlerinden oluşan zararlar bu kapsamda değerlendirilmemektedir. Bu gibi durumlar için ortaklık sözleşmesi ve ortak girişim esas sözleşmesinde sukuk sahiplerinin haklarını korumak üzere teminat veya rehin hakkı belirlenebilecektir (Aktaş, 2016: 483). Bu da likiditenin reel piyasaya akışını kolaylaştırmaktadır.

5. MUDARABE VE MÜŞAREKE SUKUKUN ORTAKLIĞA DAYALI KİRA SERTİFİKALARI BOYUTUYLA MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Anonim şirketlerde TTK nun 342/1 maddesi, Limited şirketlerde TTK nun 581/1 gereğince Hizmet edimleri, kişisel emek, ticari itibar ve vadesi gelmemiş alacaklar sermaye olarak konulamaz (TTK madde 342/1 ve TTK madde 581/1).

Bu sebeple müşareke sukuk Anonim ve Limited şirketler açısından uygun iken, mudarebe sukuk emeğin konulması noktasında uygun olmamaktadır. Ancak Kollektif şirketler TTK nun 213/e maddesi, komandit şirketler TTK nun 213/e ve 307/1 maddesi gereğince nakit, nakit niteliğinde olmayan sermaye ve kişisel emek sermaye olarak konabilir. Kollektif ve komandit şirketler yönünden hem mudarebe sukuk hemde müşareke sukuk uygundur. Komandit şirketlerin komanditer ortakları TTK nun 307/2 maddesi gereğince kişisel emek ve ticari itibarı sermaye olarak koyamazlar (TTK madde 213/1, TTK madde 307/1 ve TTK madde 307/2).

Kollektif ve Komandit şirketlerde kişisel emeğin şirkete sermaye olarak konulmasının yevmiye kaydı açık bir şekilde belirtilmemiştir. Sermaye olarak konulacak emek, *1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği* maddi olmayan duran varlıkların tanımına en uygun düşmektedir. Bu tebliğde maddi olmayan duran varlıklar “Herhangi bir fiziksel varlığı bulunmayan ve işletmenin belli bir şekilde yararlandığı veya yararlanmayı beklediği aktifleştirilen giderler ile belli koşullar altında hukuken himaye gören haklar ve şerefiyelerin izlendiği hesap grubu” olarak tanımlanmaktadır.

260. HAKLAR İmtiyaz, patent, lisans, ticari marka ve ünvan gibi bir bedel ödenerek elde edilen bazı hukuki tasarruflar ile kamu otoritelerinin işletmeye belirli alanlarda tanıdığı kullanma, yararlanma gibi yetkiler dolayısıyla yapılan harcamaları kapsar. 267. DİĞER MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR ile 260 HAKLAR için sayılanların dışında kalan diğer maddi olmayan duran varlık kalemlerinin izlendiği hesaptır (1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği). Bu sebeple mudarebe sukuk’un bir yönü olan emeğin, 267. DİĞER MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR ile 260 HAKLAR hesaplarında kayda alınması uygun olanıdır. Aşağıda örnek olayda müşareke sukuk yönüyle muhasebe kayıtları örnek olayla anlatılmıştır.

Örnek Olay: İnşa İnşaat Anonim Şirketi bir alışveriş merkezinin inşaat işini 9.750.000,00-TL bedelle üstlenmiştir. Projenin 6 ay içerisinde teslim edilmesi gerekmektedir. Projenin toplam maliyeti 7.350.000,00-TL dir. İnşa İnşaat firması kaynak sağlamak amacıyla As Varlık Kiralama Anonim Şirketi ile sözleşme imzalamıştır. As Varlık Kiralama A.Ş. proje maliyeti için değerlendirme raporu hazırlatmış İnşa İnşaat A.Ş. nin hesapladığı tutar ile aynı tutarda değer tespiti yapılmıştır. As Varlık Kiralama A.Ş. fon oluşturmak için projenin toplam maliyet bedelinin (7.350.000,00-TL x 0.90*) yüzde doksanı olan

* Ortaklığa dayalı kira sertifikalarına ilişkin özel hükümler, MADDE 8- (4) Ortaklığa dayalı kira sertifikası ihraç tutarı, 11 inci madde çerçevesinde hazırlanan değerlendirme raporunda tespit edilen gerçeğe uygun değer % 90’ını aşamaz. Diğer bir ifadeyle varlık kiralama şirketi yaptırmış olduğu değerlendirme raporunda çıkan bedelin en fazla %90 kadar sukuk ihracında bulunabilir.

6.615.000,00-TL tutarında kira sertifikası ihracında bulunmuştur. Varlık kiralama şirketi olan İnşa İnşaat A.Ş. sağladığı bu finansmanı alış veriş merkezinin yapım maliyetini oluşturan unsurlar için kullanacaktır. Sözleşmeye istinaden kira ödemelerini İnşa İnşaat A.Ş. aylık dönemlerde sukuk ihraç bedelinin %2 si oranında gerçekleştirecektir. As Varlık Kiralama A.Ş. proje sonunda oluşacak kardan % 75 oranında pay alacaktır.

5.1.Kaynak Kuruluş Açısından Muhasebeleştirilmesi

İnşa İnşaat A.Ş. nin varlık kiralama şirketi ile sözleşme imzaladığında yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/04/2018-----			
950 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞMELERİ HS.		6.615.000,00	
950.01 As Varlık Kiralama A.Ş./A Alış Veriş merkezi Sözl.			
951 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞ.KARŞILIK HS.			6.615.000,00
951.01 As Varlık Kiralama A.Ş./A Alış Veriş merkezi Sö			

Sözleşmenin takip edilmesi açısından nazım hesaplarda tutulması uygundur. Varlık kiralama şirketinin kira sertifikası ihracı ile oluşturduğu fonları İnşa İnşaat A.Ş. ye göndermesi durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/04/2018-----			
102 BANKALAR HS.		6.615.000,00	
102.01 A Bankası TL Hs.			
309 DİĞER MALİ BORÇLAR HS.			6.615.000,00
309.01 As Varlık Kiralama A.Ş.			

As Varlık Kiralama A.Ş. ye olan borçlar 309 DİĞER MALİ BORÇLAR hesabının yanında 336 DİĞER ÇEŞİTLİ BORÇLAR hesabında da izlenebilir. 35 YILLARA YAYGIN İNŞAAT VE ONARIM HAKEDİŞLERİ grubunda 353 KİRALAMA İŞLEMİNDEN BORÇLAR hesabında takip edenler olsa da ortaklığa dayalı kira sertifikaları inşaat işinden kaynaklanmayan ve taahhüt içermeyen bir ortaklıktan da ihraç olunabilir. Ayrıca burada ki borç ilişkisi finansman sağlamaya yönelik bir borç ilişkisi durumudur. Muhasebenin temel ilkelerinden özün önceliği kavramına göre borcun mali borç olması ve bulunduğu hesap grubunun finansman sağlamaya yönelik borçları içermesi yönünden 309 DİĞER MALİ BORÇLAR/409 UZUN VADELİ DİĞER MALİ BORÇLAR hesabında tutulması daha doğru olacaktır.

İnşa İnşaat A.Ş. nin aylık kira ödemesi yapması durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

Kira sertifikası ihracı tutarı 6.615.000,00-TL,

Kira ödemesi tutarı (6.615.000,00-TL X 0,02 =132.300,00-TL).

-----01/05/2018-----			
780 FİNANSMAN GİDERLERİ		132.300,00	
780.01 Kira Sertifikası Giderleri			
	102 BANKALAR HS.		132.300,00
	102.01 A Bankası TL Hs.		

İnşa İnşaat A.Ş. Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül, Ekim aylarında da aylık kira ödemelerini yukarıdaki gibi yapacaktır. Kira ödemesi kaynak kuruluşun yapacağı faaliyet için sağlamış olduğu finansmanın bir gideri olduğu için 780 FİNANSMAN GİDERLERİ hesabında izlenmelidir.

Sözleşme süresi sonunda (Ekim ayı) İnşa İnşaat A.Ş. nin kira sertifika tutarının Varlık kiralama şirketine devri yapılacaktır. Yapılacak bu devrin yevmiye kaydı şu şekilde olacaktır.

-----01/10/2018-----			
309 DİĞER MALİ BORÇLAR HS.		6.615.000,00	
309.01 As Varlık Kiralama A.Ş.			
	102 BANKALAR HS.		6.615.000,00
	102.01 A Bankası TL Hs.		

Vade sonunda İnşa İnşaat A.Ş. nin varlık kiralama şirketi ile sözleşmesinin sona ermesi durumunda yapılacak yevmiye kaydı nazım hesapların kapatılması şeklinde olacaktır.

-----01/10/2018-----			
951 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞ.KARŞILIK HS.		6.615.000,00	
951.01 As Varlık Kiralama A.Ş./A Alış Veriş Merkezi Sözl.			
	950 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞMELERİ HS.		6.615.000,00
	950.01 As Varlık Kiralama A.Ş./A Alış Veriş merkezi Sö		

Bu uygulama ortaklığa dayalı kira sertifikalarına aynı zamanda dayandığı finansman modeline göre sukuk türlerinden müşareke ve mudarabe sukuk modeline uygun bir uygulama türüdür.

5.2.Varlık Kiralama Şirketi Açısından Muhasebeleştirilmesi

As Varlık Kiralama A.Ş. ile İnşa İnşaat A.Ş. nin sözleşme imzalanmasında yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/04/2018-----			
950 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞMELERİ HS.		6.615.000,00	
950.01 İnşa İnşaat A.Ş./A Alış Veriş merkezi Sözl.			
951 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞ.KARŞILIK HS.			6.615.000,00
951.01 İnşa İnşaat A.Ş./A Alış Veriş merkezi Sözl.			

Yapılan sözleşmenin takip edilmesi açısından nazım hesaplarda tutulması uygundur. As Varlık Kiralama A.Ş. kira sertifikası ihracında yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/04/2018-----			
102 BANKALAR HS.		6.615.000,00	
102.01 T Bankası TL Hs.			
306 ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER HS.			6.615.000,00
306.01 Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikası/İnşa İnşaat A.Ş.			

Varlık kiralama şirketi kira sertifikası ihracından yatırımcıdan elde ettiği fonlara karşılık sukuk yatırımcısına borçlanmaktadır. Kira sertifika ihraçları 30 Mali borçlar grubunda 306 ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER hesabında takip edilir. Uzun vadeli olanlar 406 ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER hesabında takip edilir.

As Varlık Kiralama A.Ş. kira sertifikası ihracı tutarının İnşa İnşaat A.Ş. ye gönderilmesi durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/04/2018-----			
120 ALICILAR HS.		6.615.000,00	
120.01 İnşa İnşaat A.Ş.			
102 BANKALAR HS.			6.615.000,00
102.01 T Bankası TL Hs.			

Kaynak kuruluş sözleşme kapsamında varlık kiralama şirketinin müşterisi konumunda olup faaliyet alanındaki bu cari hesabın takibi 12 TİCARİ ALACAKLAR hesap grubunun içerisinde kısa vadeli 120 ALICILAR, uzun vadeli 220 ALICILAR hesabında takip edilir.

As Varlık Kiralama A.Ş. nin kira sertifikası yatırımcılarına aylık kira ödemeleri yapması durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

Stopaj kesintisi olmuş ise yurtiçi sukuk getirilerinde % 10 stopaj uygulaması söz konusudur. 132.300,00 TL içinden % 10 stopaj kesilecektir.

$$132.300,00 \text{ TL} / 1.10 = 120.272,73 \text{ TL ödeme}$$

$$132.300,00 \text{ TL} - 120.272,73 \text{ TL} = 12.027,27 \text{ kira sertifikası için kesilen stopaj}$$

-----01/05/2018-----			
740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HS.		132.300,00	
740.04.01 Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikası Kira Ödemesi			
102 BANKALAR HS.			120.272,73
102.01 T Bankası TL Hs.			
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR HS.			12.027,27
360.10 Kira Sertifikası Ödenecek Stopaj Hs.			

As Varlık Kiralama A.Ş. yatırımcılarına Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül ve Ekim aylarında da aylık kira ödemelerini yukarıdaki gibi yapacaktır.

As Varlık Kiralama A.Ş. nin İnşa İnşaat A.Ş. den sözleşme sonunda kira sertifika bedellerini geri alması durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/10/2018-----			
102 BANKALAR HS.		6.615.000,00	
102.01 T Bankası TL Hs.			
120 ALICILAR HS.			6.615.000,00
120.01 İnşa İnşaat A.Ş.			

As Varlık Kiralama A.Ş. nin kira sertifika bedellerini yatırımcısına geri ödemesi durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/10/2018-----			
306 ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER HS.		6.615.000,00	
306.01 Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikası/İNŞA İNŞAAT A.Ş.			
102 BANKALAR HS.			6.615.000,00
102.01 T Bankası TL Hs.			

Kaynak kuruluştan geri alınan sermaye, sukuk yatırımcısına geri ödenir ve kira sertifikalarının takip edildiği hesap olan Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler Hesabı kapatılır (Erdal, 2015: 108).

Sözleşme süresi sonunda As Varlık Kiralama A.Ş. nin ortaklıktan elde ettiği kazancın yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/04/2018-----			
120 ALICILAR HS.		1.800.000,00	
120.01 İnşa İnşaat A.Ş.			
600 YURTİÇİ SATIŞLAR HS.			1.800.000,00
600.01 Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikası İhraç Gelirleri			

İnşaattan elde edilecek toplam gelir: 9.750.000,00-TL dir.

İnşaatın toplam maliyeti: 7.350.000,00-TL

Toplam kar: 2.400.000,00-TL dir.

Sözleşme gereği varlık kiralama şirketinin elde edeceği kar:

2400.000,00 X 0,75 = 1.800.000,00-TL dir.

6 Gelir tablosu hesapları içinde 60 Brüt satışlar hesap grubu işletmenin ana faaliyetleri sonucunda satılan mal ve hizmetlerin takip edildiği hesap grubudur (Gökçen, 2015: 194). Bu açıdan varlık kiralama şirketinin ana gelirlerini esas faaliyetinin bir sonucu olan kira sertifikası ihraç gelirleri oluşturması sebebi ile gelirler, bu grubun 600 YURTİÇİ SATIŞLAR hesabında izlenmelidir. Burada elde edilen gelirden kira sertifikası yatırımcıları da müşareke sözleşmesinde belirtilmiş ise pay alabilirler. Varlık kiralama şirketi kira sertifikası yatırımcılarına vermiş olduğu pay oranında daha düşük gelir etmiş olur.

Sözleşme süresi sonunda İnşa İnşaat A.Ş. nin elde ettiği kazancın As Varlık Kiralama A.Ş. tarafından tahsil edilmesi durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/10/2018-----			
102 BANKALAR HS.		1.800.000,00	
102.01 T Bankası TL Hs.			
	120 ALICILAR HS.		1.800.000,00
	120.01 İnşa İnşaat A.Ş.		

Vade sonunda As Varlık Kiralama A.Ş. nin İnşa İnşaat A.Ş. ile sözleşmesinin sona ermesi durumunda yevmiye kaydı.

-----01/10/2018-----			
951 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞ.KARŞILIK HS.		6.615.000,00	
951.01 İnşa İnşaat A.Ş./A Alış Veriş Merkezi Sözl.			
	950 KİRA SERTİFİKALARI SÖZLEŞMELERİ HS.		6.615.000,00
	950.01 İnşa İnşaat A.Ş./A Alış Veriş merkezi Sözl.		

5.3.Kira Sertifikası Yatırımcısı Açısından Muhasebeleştirilmesi

Ortaklığa dayalı kira sertifikalarını, sahipliğe dayalı kira sertifikalarını, alım satıma dayalı kira sertifikalarını, eser sözleşmesine dayalı kira sertifikalarını ve yönetim sözleşmesine dayalı kira sertifikalarını birincil veya ikincil piyasalarda alıp satan özel veya tüzel kişilikli yatırımcılara kira sertifikası yatırımcı denir. Kira sertifikaları alım satımı, uzun ve kısa vadeli olmak üzere Tek tüzen hesap planında Menkul Kıymetler grubu ve Mali Duran Varlıklar Grubunda takip edilir. Kira sertifikalarının kısa vadeli olanları alım satım amaçlı edinilmekte olduğundan Menkul kıymet olarak, uzun vadeli olanları ise yatırım olarak görüldüğünden Maddi Duran Varlık olarak adlandırılır (Sevilengül, 2017: 187).

Kira sertifikası yatırımcıları, vadesi bir yıldan az (kısa vadeli) olan kira sertifikası yatırımlarını Menkul Kıymetler grubunun Diğer Menkul Kıymetler hesabının borcuna, kira sertifikalarının vade sonu gelmesi halinde ise alacağına yazarak yevmiye kaydını oluştururlar. Vadesi bir yıldan fazla (uzun vadeli) olan kira sertifikası yatırımları ise Mali Duran Varlık grubunun diğer mali duran varlıklar hesabının borcuna, vade sonu gelmesi halinde ise alacağına yazılarak yevmiye kaydı oluşturulur.

Örnekte de As Varlık Kiralama A.Ş. fon oluşturmak için 6.615.000,00-TL tutarında kira sertifikası ihracında bulunmuştur. Sözleşmeye istinaden kira ödemelerini İnşa İnşaat A.Ş. aylık dönemlerde sukuk ihraç bedelinin %2 si oranında gerçekleştirecektir. Tüm kira sertifikalarının Akaz Tekstil A.Ş. tarafından alındığını varsayılırsa yatırımcının yevmiye kayıtları aşağıdaki şekilde yapılabilir.

Akaz Tekstil A.Ş. kira sertifikası yatırımında bulunması halinde yapması gereken yevmiye kaydı.

-----01/04/2018-----											
118 DİĞER MENKUL KIYMETLER HS./248 DİĞER MALİ DURAN VARLIKLAR HS.						6.615.000,00					
108.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert./248.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert.											

102 BANKALAR HS.									6.615.000,00		
102.01 P Bankası TL Hs.											

Kira sertifikalarında getiri Hazır Değerler hesabına borç, gelir tablosu hesaplarından Diğer Olağan Gelir ve Karlar hesabına alacak kaydedilerek tahakkuk ettirilir. Bu kayıtla getiri kar zarar hesaplarına da aktarılmış olur. Getirinin tahsil edilmesi ile Hazır Değerler hesabına alacak yazılarak hesap kapatılır. Stopaj kesintisi olmuş ise (yurtiçi sukuk getirilerinde % 10 stopaj uygulaması vardır.) Peşin ödenen vergi ve fonlar hesabına borç kaydedilir. Yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinde beyanname üzerinde ödenen vergi hesaplanan vergiden tenzil edilir.

Akaz Tekstil A.Ş.nin kira sertifikası getirisinin tahakkuk edilmesinde yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/05/2018-----											
108 HAZIR DEĞERLER HS.						132.300,00					
108.01 Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikası											

649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR HS.									132.300,00		
649.01 Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikası Gelirleri											

Akaz Tekstil A.Ş. Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül, Ekim aylarında da kira sertifikası getirisinin tahakkuk edilmesinin yevmiye kaydını aynı şekilde yapacaktır. Akaz Tekstil A.Ş.nin kira sertifikası getirisinin tahsil edilmesi durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/05/2018-----			
102 BANKALAR HS.		120.272,73	
102.01 P Bankası TL Hesabı			
193 PEŞİN ÖDENEN VERGİ VE FONLER HS.		12.027,27	
193.01 Kira Sertifikası Gelir Vergisi Ödemesi			
	108 HAZIR DEĞERLER HS.		132.300,00
	108.01 Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikası		

Akaz Tekstil A.Ş. Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül, Ekim aylarında da kira sertifikası getirisinin **taahsil** edilmesinin yevmiye kaydını aynı şekilde yapacaktır. Akaz Tekstil A.Ş. nin kira sertifikasının vade sonunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----01/10/2018-----			
102 BANKALAR HS.		6.615.000,00	
102.01 P Bankası TL Hs.			
	118 DİĞER MENKUL KIYMETLER HS./248 DİĞER MALİ DURAN VARLIKLAR HS.		6.615.000,00
	108.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert./248.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert.		

Kira sertifikalarının elden çıkartılması veya ikincil piyasada işlem görenler için vadesi gelmeden ikincil piyasada satılması halinde kısa vadeli kira sertifikası yatırımları için olanlar 118-DİĞER MENKUL KIYMETLER hesabının alacağına, uzun vadeli kira sertifikası yatırımları için olanlar 248-DİĞER MALİ DURAN VARLIKLAR hesabının alacağına kayıt edilir. Kira sertifikası yatırımında bulunan şirket kira sertifikasını aldığı değerden daha yüksek bir değere satarsa, 645-MENKUL KIYMET SATIŞ KARLARI hesabına alacak kaydedilir. Bu durumda kar oluşmuş demektir. Kira sertifikalarını aldığı değerden düşük bir bedelle satarsa 655-MENKUL KIYMET SATIŞ ZARARLARI hesabının borcuna kaydedilir. Bu durumda zarar oluşmuş demektir.

Akaz Tekstil A.Ş. Kira sertifikalarını 10.07.2018 tarihinde Ukar Demir A.Ş. ye 7.000.000,00-TL bedelle satması durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----10/07/2018-----			
102 BANKALAR HS.		7.000.000,00	
102.01 P Bankası TL Hs.			
	118 DİĞER MENKUL KIYMETLER HS./248 DİĞER MALİ DURAN VARLIKLAR HS.		6.615.000,00
	108.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert./248.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert.		
	645 MENKUL KIYMET SATIŞ KARLARI HS.		385.000,00
	645.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert.		

Akaz Tekstil A.Ş. Kira sertifikalarını 10.07.2018 tarihinde Ukar Demir A.Ş. ye 6.500.000,00-TL bedelle satması durumunda yapılacak yevmiye kaydı.

-----10/07/2018-----			
102 BANKALAR HS.		6.500.000,00	
102.01 P Bankası TL Hs.			
655 MENKUL KIYMET SATIŞ ZARARLARI HS.		115.000,00	
655.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert.			
	118 DİĞER MENKUL KIYMETLER HS./248 DİĞER MALİ DURAN VARLIKLAR HS.		6.615.000,00
	108.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert./248.01 As Varlık Kiralama A.Ş./Ort.Day.Kira Sert.		

Kira sertifikalarının maliyet değerinin altında veya üstünde bir değerle satılması, kira sertifikalarında oluşan bir değer düşüklüğü gelir tablosu hesaplarına yukarıdaki şekilde aktarılarak işletmenin dönem kar zararına yansıtılmış olur.

6. SONUÇ

Sukuk, Özellikle son on, onbeş yılda faizsiz finansman alanında en hızlı gelişme kaydeden alanlardan birisi olmuş ve sukuk piyasası devletler ve özel sektör açısından önemli bir fon kaynağı haline gelmiştir. Ancak sukuk birçok çeşit ve işlem esnekliğine sahip olmasına rağmen, hala etkin bir biçimde kullanılamamaktadır. Dünya üzerinde alışkanlık haline gelmeye başlayan krizlere karşı İslami finans ürünlerinin başarısı ve direnci ispatlanmıştır.

Dünya genelinde artan önemine rağmen Türkiye’de sukuk ihracı henüz çok yenidir. Buna rağmen Türkiye jeopolitik ve siyasi konumu gereği sukuk piyasalarının merkezi olmaya aday bir ülkedir. Sermaye Piyasası Kurulu sertifika türlerini kira sertifikaları adı altında tanımlamıştır. Sermaye Piyasası Kurulu 07/06/2013 tarihinde 28670 sayılı gazetede yayımlanan tebliğ ile kira sertifikalarının türleri ve

genel esasları ilgili açıklamalarda bulunulmuştur. Bu tebliğ kapsamında mudarebe ve müşareke sukuk, ortaklığa dayalı kira sertifikaları başlığı altında açıklanmıştır.

Bir projenin gerçekleştirilmesinde gerçeğe uygun değerın tespiti yapıldıktan sonra varlık kiralama şirketi bu tutarın en fazla yüzde doksanına kadar kira sertifikası ihracında bulunabilir. Geriye kalan yüzde onluk kısım girişimci tarafından karşılanmamaktadır. Ancak burada her iki tarafın da sermaye koyduğu anlaşılmaktadır ki, uluslararası anlamda bu durum mudarabe sukuk için kesinlikle söz konusu değildir. Bu sebeple Ortaklığa dayalı kira sertifikaları müşareke sukukta daha çok karşılık bulmaktadır.

Ortaklığa dayalı kira sertifikalarında emeğinde göz önünde tutulduğu bir yapı oluşturulması durumunda ancak mudarebe sukukun işlem görmesi mümkün olur. Bu itibarla mudarebe ve müşareke sukuk ayrıntılı bir şekilde ele alınmalı, ayrıştığı noktalar doğru tespit edilmelidir. Dini hassasiyetleri göz önünde bulunduran yatırımcıların piyasaya çekilmesi ve kaynak oluşturma hedef alındığına göre, kira sertifikaları bu hassasiyet içinde hazırlanarak uygulanmalıdır.

Anonim şirketlerde ve Limited şirketlerde hizmet edimleri, kişisel emek, ticari itibar ve vadesi gelmemiş alacaklar sermaye olarak konulamaz. Bu sebeple müşareke sukuk Anonim ve Limited şirketler açısından uygun iken, mudarebe sukuk emeğin konulması noktasında uygun olmamaktadır. Ancak Kollektif şirketler ve komandit şirketler de nakit, nakit niteliğinde olmayan sermaye ve kişisel emek sermaye olarak konabilir. Kollektif ve komandit şirketler yönünden hem mudarebe sukuk hemde müşareke sukuk uygundur. Bununla beraber Komandit şirketlerin komanditer ortakları, kişisel emek ve ticari itibarı sermaye olarak koyamazlar.

Kollektif ve Komandit şirketlerde kişisel emeğin şirkete sermaye olarak konulmasının yevmiye kaydı açık bir şekilde belirtilmemiştir. Sermaye olarak konulacak emek, *1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği* maddi olmayan duran varlıkların tanımına en uygun düşmektedir. Bu sebeple mudarebe sukuk'un bir yönü olan emeğin, 267. DİĞER MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR ile 260 HAKLAR hesaplarında kayda alınması uygun olanıdır.

Sonuç olarak muhasebe sistemi içerisinde mudarebe ve müşareke sukuka has bir uygulama bulunmamakta, muhasebe kayıtları kira sertifikası benzerlerinin kayıtlarına kıyasen yapılmaktadır. Kira sertifikaları hesap kodlarının tanımlanması kurumsal yatırımcılar açısından daha bir kolaylık oluşturacaktır. Bu durum kira sertifikalarının diğer yatırım araçlarına göre önem derecesini de yükseltecektir.

KAYNAKÇA

ADAM N. J. VE THOMAS A. (2005) "ISLAMIC BONDS: YOUR GUIDE TO ISSUING, STRUCTURING AND INVESTING IN SUKUK", LONDON: EUROMONEY BOOKS

al-Bashir M. ve al-Amine M. (2001) "The Islamic Bonds Market: Possibilities And Challenges"

International Journal of Islamic Financial Services 3 (1): 1-18

- Alpaslan H. İ. (2014) “Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Sukuk (Kira Sözleşmesi) ve Muhasebeleştirilmesi”, Marmara Üniversitesi Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 6 (11):15-31
- Angelo M. V. (2010) *Current Issues In Islamic Banking And Finance: Resilience And Stability In The Present System*. Singapore: World Scientific.
- Ausaf, A. (1993) *Contemporary practices of Islamic financing techniques*. Islamic Development Bank, Islamic Jeddah: Islamic Development Bank, IRTI Research and Training Institute Research Paper No.20. s.49. <http://www.irtipms.org/PubDetE.asp?pub=25> (Erişim Tarihi 15.09.2018).
- Brugnoni A. (2008) “Shariah governance at work: from asset-based to asset-back Sukuk” *SHİRKAH, The First Swiss Magazine of İslamic Banking&Finans*, 2(7): 20-32
- Christophe J. G. , Rima T.-A. and Laurent W. (2010) “Do equity-based *Sukuk* structures in Islamic capital markets manifest the objectives of Shariah?”, *Journal of Financial Services Marketing* 15(3): 203-214
- Deloitte, (2015) *A prime location for Sukuk issuance, Luxembourg: MarCom*,
- DIFC, (2009) *Sukuk Guidebook, Dubai : Dubai International Financial Centre*, <https://www.difc.ae/files/1014/5508/7896/islamic.pdf> (18.10.2018)
- El-Nahwi S. M. (1993) “Potential Islamic Certificates for Resource Mobilization”, *Islamic Economic Studies*, 1(1):57-69
- Engku R. A. Nermin K. Muhammad R. F. E. and Muhamad N. H. (2015) “Application of The Concept Of Beneficial Ownership in Şukūk Structures: An Islamic LegalAnalysis”, *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 7(2): 105-181
- Hanefah M. M., (2013) Noguchi A. and Muda M. “Sukuk: Global Issues And Challenges”, *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 16(1): 107-119
- Khan M. A. (2003) *Islamic Economics and Finance: Glossary*, 2.Edition. London:Routledge,
- Khayrullah W. (1994) “Al-Muqaradah Bonds as the Basis of Profit Sharing”, *Islamic Economic Studies*,1(2):79-105
- Kumaş M. S. (2002) “Bir Finansman Yöntemi Olarak İş Ortaklığı Uygulaması -Mudârabe-Commenda Karşılaştırması”, *Uludağ Üniversitesi İlâhiyat Fakültesi Dergisi*, 15 (1):369-383
- Michael J.T. M. (2007) “Contractual Enforceability Issues: Sukuk and Capital Markets Development” *Chicago Journal of International Law*, 7(2): 427-433

- Nienhaus V., Lampur K. and Karatas A., (2016) “Market perceptions of liquid sovereign Sukuḱ: a new asset class?”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9 (1):87-108
- Odabaşı M. ve Aktepe İ. E. (2012) *Faizsiz Bankacılık Standartları*, İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayın No: 2.
- Özeroğlu, A. İ. (2014) “Sukuk Ve Türkiye’de Sukukun Uygulanabilirliğinin Değerlendirilmesi”, *Tarih Okulu Dergisi (TOD)*, 7 (19): 751-772
- Said A. and Rihab G. (2013) “The Determinants of Sukuk Market Development: Does Macroeconomic Factors Influence the Construction of Certain Structure of Sukuk?”, *Journal of Applied Finance & Banking*, 3(5): 252-253
- Saripudin K. N., Mohamad S., Razif N., Luqman F. M., Haji A. and Rahman N. N. A. (2012) “Case Study on Sukuk Musharakah Issued in Malaysia, Middle-East” *Journal of Scientific Research*, 2 (12): 168-175
- Selçuk M. (2014) “Revaçta Olan Bir İslami Finansman Aracı: Sukuk”, III. Türkiye Lisansüstü Çalışmalar Kongresi, Bildiriler Kitabı III, Sakarya: Sakarya Üniversitesi.
- Sevilengül Orhan. (2017) *Genel Muhasebe*, 16. Baskı, Ankara: Gazi Kitapevi.
- Söyler İ. (2015) *Hukuki ve Mali Boyutlarıyla Sukuk (Kira Sertifikaları)*, 2. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Şekerci O. (1981) *İslam Şirketler Hukuku*, Emek Sermaye Şirketi, İstanbul: Marifet Yayınları
- Takan M. ve Boyacıoğlu M. A., (2016) *Bankacılık: Teori Uygulama ve Yönetim*, 6. Baskı. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Terzi Ahmet. (2013) “[Katılım Bankacılığı: Kitaba Uymak mı, Kitabına Uydurmak mı?](#)”, *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 5/9: 55-77
- Yılmaz E. (2014) “Yeni Bir Finansal Araç Olarak Sukuk: Çeşitleri, Türkiye Uygulaması ve Vergilendirilmesi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 61: 81-99
- Yılmaz E. ve Gökgöz A. (2015) *Sukuk Muhasebesi (Kira Sertifikalarına İlişkin Teori-Mevzuat-Uygulama)*, 1.basım, Ankara: Savaş Yayınevi.

EXAMINATION OF THE EFFECTS OF DESPOTIC LEADERSHIP AND STRATEGIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT ON THE EMPLOYEES IN THE BUSINESS WORLD

Asst. Prof. Zafer ADIGÜZEL 

ABSTRACT

The purpose of this study is to contribute to the literature by examining the relationships between employees' intentions to leave work, their level of job satisfaction and the despotic leadership and strategic human resource management. The leadership style of the managers and the human resources policies of the organization shape the future of the organisations. The sample of our study consist of 322 white-collar employees working in the private and public sector in Central Anatolia. Our data was subjected to factor and reliability analyses by IBM SPSS 23 program, our hypotheses were tested by regression analysis and the results were analysed and evaluated. The efforts to keep employee turnovers at minimum levels are directly proportional with the employee satisfaction and their willingness to stay in the organisations. An increase in the employment turnover rate can cause a decrease in the performance of the organisations and makes employee trainings ineffective.

Keywords: *Despotic Leadership, Job Satisfaction, Intention to Leave, Strategic Human Resource Management*

JEL Codes: *O15, M12, J28*

DESPOTİK LİDERLİĞİN VE STRATJİK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN İŞ HAYATINDA ÇALIŞANLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN İNCELENMESİ

ÖZET

Bu araştırmanın amacı, çalışanların işten ayrılma niyetleriyle birlikte iş memnuniyetini etkileyen liderlik rolü (despotik liderlik) ve stratejik insan kaynakları yönetimiyle aralarındaki ilişkilerin incelenerek literatüre katkıda bulunmaktadır. Yöneticilerin sahip oldukları liderlik tarzı ve kurumda belirlenen insan kaynakları politikaları kurumun geleceğini şekillendirmektedir. Bu alanlarda yapılacak çalışmalar sayesinde kurumlarda üst düzey yöneticilerin alacakları kararlarda ve liderlik rollerinin ortaya konmasına katkıda bulunulması önem arz etmektedir. Çalışmamızın örneklem kitlesini İç Anadolu bölgesin bulunan özel ve kamu sektöründeki 322 beyaz yakalı oluşturmaktadır. Elde ettiğimiz buldular IBM SPSS 23 programında faktör ve güvenilirlik analizleri yapıldıktan sonra regresyon analizleriyle hipotezlerimiz test edilmiş ve elde edilen sonuçların analizleri yapılarak değerlendirilmiştir. Kurumlarda yaşanan çalışan devir oranının minimum seviyede tutulma çabası, çalışanların

* Istanbul Medipol University, School of Business and Management Sciences, İstanbul/Turkey e-mail: zadiguzel@medipol.edu.tr

memnuniyetine ve kurumda kalma istekleriyle doğru orantılıdır. Kurumlarda yaşanan iş devir oranındaki artış aynı zamanda kurumun performansında düşüşe sebep olabilmekte, çalışanlara verilen eğitimlerin sonuçsuz kalmasına sebep olabilmektedir lease” in our country. For this reason, various regulations are being implemented in our country in order to increase sukuk applications. Especially, in this study, the functioning, evaluation and accounting of musharaka sukuk and mudaraba sukuk in terms of our country are taken into consideration.

Anahtar Kelimeler: *Despotik Liderlik, İş Memnuniyeti, İşten Ayrılma Niyeti, Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi*

JEL Codes: *O15, M12, J28.*

1. INTRODUCTION

Despotic leaders' roles contradict with the ethical principles, therefore, the followers of these leaders demonstrate negative attitudes and behaviours towards their organisation and show low level job performance. Because despotic leaders use their positions and authorities to achieve their own goals, the followers of such leaders react by making less sacrifices for the organization or individuals (Kanungo, 2001). In contrast to this leadership style, Strategic Human Resources Management follows different path which aims to attract the most talented people with a wide range of skills and talents and with a willingness to work, in order to add value to the organisation. Various procedures are applied to attract talented employees and make them join the organisation in recruitment and selection programs (Barney, 1991). From a theoretical perspective, the intention to leave represents an employee's negative attitude and his /her stronger desire to leave the organisation (Sager et al., 1998). Vyrost and Slamenik (1998) state that job satisfaction is related to the commitment to the organization and displayed in attitudes and behaviours of the employees. Despotic leaders focus on their personal interests, behave in deceptive or socially unaccepted ways, and they can also involve in fraudulent and morally incorrect activities for their self-benefits and work against the legitimate interests of organizations (Aronson, 2001).

If we consider the impact area of the leadership styles, despotic leadership is interesting and useful structure to explore the most destructive effects of leadership in the organisation and the reflection of these harmful aspects on the employees (ie, business performance, employee behaviour and creativity). The emphasis of strategic factor in the vast majority of the studies in this field is based on the assumptions about the superiority of the strategy, but also about the rationalistic interpretation of the strategy in the field of Human Resource Management (HRM), which was subject to several criticisms (Lenz and Lyles, 1985). The studies assumes that Strategic Human Resource Management (SHRM) is linked to the organizational performance. Although, the literature suggests that both HRM (Human Resources Management) and SHRM (Strategic Human Resources Management) are related to the performance, it is also understood that there is not sufficient empirical evaluation or theoretical base for

these assumptions (Guest, 1997). For this reason, it is necessary to contribute to literature in terms of both qualitative and quantitative research by examining the relations between different leadership styles and SHRM. Indeed, it can be argued that researchers have a tendency to underline the challenges associated with tracking the implementation of SHRM policies in the organizations. The emphasis on strategic alignment, which dominates the majority of the work in this area, is based not only on the superiority of the strategy, but also on assumptions about rationalist interpretation of the strategy, which was highly criticized in the field of HRM (Kamoche, 1994). To summarize, many researchers argue that SHRM is directly related to organizational performance and high-performing business organizations adopt specific HRM policies and pay attention to link them to their organizational strategies. However, despite the increase in the popularity of SHRM, there has been little systematic evaluation of the assumptions that it is linked to performance, and doubts remain on the theoretical foundations.

2. THEORETICAL FRAMEWORK

2.1. Despotic Leadership

As a starting point, it is useful to define what behaviours constitute despotic leadership and to identify similarities and differences between despotic leadership and other negative leadership styles. Under the negative leadership umbrella, there are a few terminologies that define despotic leadership and share some conceptual similarities. Despotic leaders demand, supervise, act selfishly towards the needs and concerns of their followers and request devotion and consent without any questioning (Schilling, 2009). This kind of leadership based on the relationship between despotic leaders and their followers and dominated by the ascending high power. Despotic leaders are morally corrupt and have low ethical standards (De Hoogh and Den Hartog, 2008). They limit the participation in the control and decision-making processes, make unfair decisions by exploiting their followers (Aronson, 2001). Employees who request changes can react directly to those who have the authorisation (ie. despotic leaders). Given that a leader's performance depends on his/her followers' achievements and that the leaders are the representatives of an organization, employees may respond to despotic leadership with attitudes and behaviours that may harm the leader and the organisation (such as not taking responsibility, slowing work, etc.) .

Therefore, followers tend to reduce their performance and creative behaviour in order to avoid a despotic leader. Decline in employee performance may be the result of weak motivational effect caused by the oppressive behaviour of the despotic leader. The repressive management in the organisations leads to high employee turnover. Honest and trustworthy leaders are more likely to develop followers' optimism, trust, loyalty and organizational citizenship behaviour (De Hoogh and Den Hartog, 2008). Despotic leaders have low trustworthiness and weak moral values, therefore their followers tend to show lower job performance and question the norms of organisational citizenship behaviours and conceal their creativity characteristics. The concept of despotic leadership is regarded as a leadership style that have

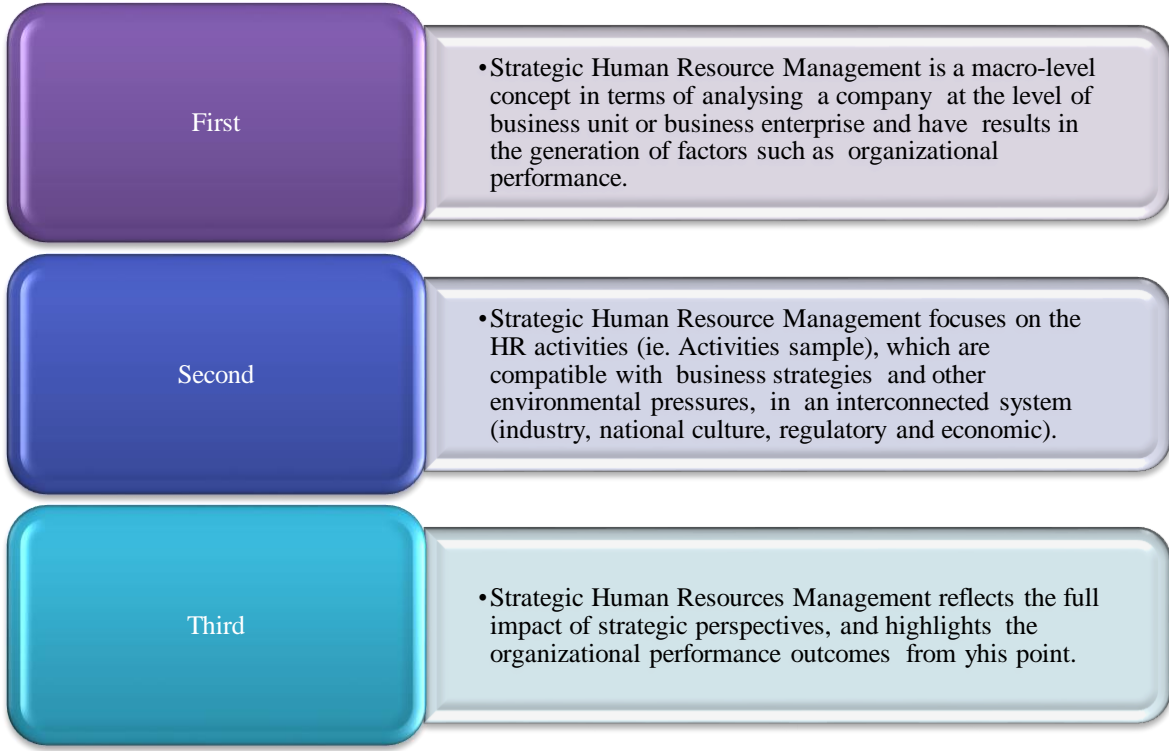
high demands from his/her subordinates, who supervise heavily, who is insensitive and selfish towards the needs and concerns of his/her employees, who cannot perform an active and open leadership style, who requests his/her subordinates to fulfil their duties without any questioning (Schilling, 2009). This style of leadership focuses on the relationship that subordinates are dominated by a rigid element of power. It is stated that the despotic leaders behave according to their own perceptions and are morally corrupt and have low ethical standards (De Hoogh and Den Hartog, 2008). Therefore, in the case of a despotic leader, the employees tend to withdraw their creative behaviour and reduce their performance. However, if they have honest and trustworthy leaders, employees have improved optimism, trust, loyalty and act in manner with increased organisational citizenship (Tepper, 2000).

2.2. Strategic Human Resources Management

The emergence of Strategic Human Resource Management is the result of strategic management trends of the organizations. Today's management practices attempt to relate all business functions, methods and implementations to strong strategies in order to achieve higher organizational performance. Therefore, as stated by Miles and Snow (1984), Strategic Human Resource Management emerged when the organisations tried to harmonize Human Resources Department strategies, processes and practices with sound decisions. For companies, strategic human resources management practices are considered as a tool to gain competitive advantage. According to Wright and McMahan (1992), Strategic Human Resource Management is a human resource activity that aims to enable an organization to achieve its objectives. According to this view, in order to use human capital as a continuous competitive advantage, firstly, human resources must add value to the company. There are many potential employees with different skills and talents. An accepted definition of Strategic Human Resource Management is as 'the model of planned distributions and activities of human resources to enable an organization to achieve its objectives' (Wright and McMahan, 1992). This definition corresponds to the perspective that Human Resources Management represents a set of activities supporting a specific strategic objective. At the same time, this definition also includes the concept of human resource packages or configurations as stable activity models that develops over time and support successful adaptation in human resource management. This concept focuses on the intended elements of Strategic Human Resources Management, but it also allows the possibility of strategic outputs to be generated in the line with the strategic development perspective.

Lepak and Shaw (2008) define a few distinctive features of Strategic Human Resource Management;

Figure 1. Features of Strategic Human Resource Management



Source: (Lepak and Shaw, 2008: 19)

These definitions seem to be quite comprehensive as they identify the extent of Strategic Human Resources Management rather than explaining its current state. As a result, in line with the purpose of this study, we define Strategic Human Resources Management as an interconnected package of planned or immediate human resource activities aimed to achieve positive organizational outcomes.

In the last thirty years, significant developments have been made in the literature on human management issues. 30 years ago, the industry started at 1.0 and transformed to 4.0 with technology-focused industry, and today, there are plans for transition to the industry of 5.0 with a technology and human-centred approach. Many are paying more attention to the Human Resource Management (HRM), which is seen as a different approach to managing people (Guest, 1997). Interestingly, although researchers have emphasized the integrative nature of HRM, most of the initial studies in this concept were focused on a limited number of subjects and were criticized for being "micro-analytical" (Delery and Doty, 1996). However, in the last three decades, researchers tried to show the importance of HRM in influencing organizational performance, and this led to an increased interest in Strategic Human Resource Management (Cappelli and Crocker-Hefter, 1996). Furthermore, the interest in SHRM matches to the development of appropriate theoretical structures (Guest, 1997). Indeed, although the researchers criticized the theoretical foundations underlying SHRM, many have contributed to the creation of SHRM (Bacharach, 1989).

This criticism based on two important matters:

- The first reason is that HRM concept exposed by SHRM was subject to extensive criticism for its inadequate theoretical framework (Legge, 1994).
- Second and perhaps more important reason is that the researchers approach to the field of SHRM from a variety of perspectives but with a little insight (Delery and Doty, 1996).

Delery and Doty (1996) carried out a comprehensive review of the literature with a perspective to theorize SHRM and were interested in SHRM policies due to its definition of 'best practice' and 'universalist'. Delery and Doty (1996) stated that 'some human resource practices are always better than others, and that all organizations should adopt to these best practices.' Within this perspective of the theory, SHRM is related to development of 'high performance implementations' (MacDuffie, 1995). Therefore, it is assumed that the adoption of certain SHRM policies will lead to an increase in organizational performance (Kochan and Dyer, 1993).

2.3. Intention to Leave

Employees' intention to leave the work means that employees are not satisfied with the procedures of the organisation, they are searching for new job opportunities, and have strong negative opinions about the organization (Mueller et al., 1992). The intention to leave the work indicates that an employee has weak or none organisational commitment and this situation influence his/her behaviours (Iverson and Roy, 1994). Sager et al. (1998) state that the intention to leave is about the work-related attitudes of a person and his/her mental decisions between staying or leaving. The intention to leave can be thought of as the degree of loyalty of an employee to the organization (Currivan, 1999). Individuals, who have professions in demand, are more likely to leave work if they are convinced that the work environment does not cater their needs and requests. Osterman (1987) found a negative relationship between intention to leave and productivity. The other studies suggests that the high level of intention to leave decrease the organisational performance by removing organizational resources from core business activities (Shaw et al., 2005). Because, if there is the high rate of employee turnover in an organisation, it is not expected to have an increased organisational performance (Lee et al., 2004). An employee's decision to leave an organization produce costly results both for the individual and the organization (Lee et al., 2004).

It is a cost element for an individual to consume his/her current savings - if he/she has no additional income- until he/she finds a new job. The increase in the rate of leaving is costly for the organization because the organisation has to recruit new personnel and have less specialized personnel in the field. Current research suggests that socially intelligent leaders can create and strengthen organizational culture, manage culture development and adopt to the dynamic environment. In other words, leaders' social skills and social reactions work as a glue that holds the organization together. Leadership and organizational culture greatly influence the results of employees' work, including

productivity, job satisfaction and resignation. Mohammad et al. (2014) found a strong and positive relationship between leaders' emotional intelligence and different dimensions of organizational culture, including communication, trust, innovation and social cohesion. For this reason, in study, the relationships between variables in terms of the effects of despotic leadership and strategic human resources policy are examined.

2.4. Job Satisfaction

The importance of work in human life cannot be denied. Job satisfaction of the individuals in business life positively influence their motivations, performances and efficiency (Potkany and Giertl, 2013). As individuals evaluate their working conditions, their job satisfaction reflects on their attitudes. It is important that whether they are completely satisfied with their job in their organization, if they are happy with the various factors and to which degree the several aspects of the job are worthy for them (density level). Many studies on the job satisfaction emphasise the importance of human resources policies by examining the different aspects of the employment, which has different social and psychological characteristics (Malloy and Penprase, 2010). The studies, which examine the relationships between job satisfaction and organizational culture, social responsibility, leadership effects, reveal that there are significant relationships related to job satisfaction (Havig et al., 2011). Pauknerova et al. (2006) assume that job satisfaction encourages and motivates an employee to perform better and it a prerequisite factor to use workforce effectively.

Wicker (2011) define job satisfaction as the sense of pride generated when someone doing a certain job. In his book, Hoppock (1935) identify the idea of job satisfaction as a theoretical structure; mental, physiological and environmental conditions that encourage a person to do his/her work. It is a positive psychological condition that occurs when individuals evaluate their work and experience (Poon J. M., 2003). In the literature, it is revealed that job satisfaction is affected by various factors. Spector (1997) states that "job satisfaction scale" should be developed to assess employees' satisfaction levels according to various factors, such as wages, benefits and supervision and also, the situation of business environment, colleagues, promotion opportunities should be evaluated. If the employees have salaries, social rights, the work environment as they demanded, they will probably be more satisfied and want to stay in the organisation.

For many employees, the satisfaction considered an intuitive concept and an intended target (Smith, 1992). Some common themes for measuring job satisfaction include concepts such as relevance and the value of the awards, sufficiency of the awards, relationship between the colleagues, the evaluation of the supervisors and the organization as a whole (Cook et al., 1981). Multi-directional character of job satisfaction has a close relationship with other attitudes and behaviours. For example, it is closely related to the organizational commitment, work experience and employment organization but it is also conceptually different from them (Cook et al., 1981). The interest of the organizations and

managers in job satisfaction is mainly due to its connection with performance (Riketta, 2008) and the behaviours such as intention to leave (Smith, 1992). For this reason, In the aforementioned variables context the below hypothesizes is developed;

H1: Despotic Leadership has an impact on Strategic Human Resource Management

H2: Despotic Leadership has an impact on Intention to Leave.

H3: Strategic Human Resources Management has an impact on the Intention to Leave.

H4: Despotic Leadership has an impact on Job Satisfaction.

H5: Strategic Human Resource Management has an impact on Job Satisfaction.

H6: There is an intervening variable effect of Strategic Human Resources Management on the relationship between Despotic Leadership and Intention to Leave.

H7: There is an intervening variable effect of Strategic Human Resources Management on the relationship between Despotic Leadership and Job Satisfaction.

3. THE PURPOSE AND THE METHODS OF THE RESEARCH

In line with the aim of the research, a survey was conducted with 322 employees (random sample distribution and especially those who voluntarily want to fill the questionnaire were selected). In study was conducted on the white collar employees working in the private (12 Companies) and public (12 Public Organization) sectors in the Central Anatolia (The dimension of the population consists of 14 cities: Aksaray, Ankara, Cankiri, Eskisehir, Karaman, Kayseri, Kırkkale, Kırsehir, Konya, Nevsehir, Nigde, Sivas, Yozgat, Corum; However, The dimension of the Sampling consists of 6 cities: Aksaray, Nigde, Karaman, Cankiri, Yozgat and Corum). The white-collar employees working in the public and private sectors were unstable because of their abstentions, not wanting to fill in the questionnaire, the deliberations of the institution's survey, the business environment and the management of the survey. Therefore, the study was analyzed in general in this sample population. Data was evaluated using SPSS 23.00 Statistical Package Program and demographic information was subjected to "descriptive" analysis. Factor analysis and reliability analysis were conducted for the Likert scale questions. Correlation analysis was carried out to examine the relationships between variables; Regression analysis was performed to test the hypotheses. The questions developed by Green et al. in 2001 was used for the Strategic Human Resources Management scale; Despot Leadership scale was measured by 6 questions which was developed by Hanges and Dickson (reliability coefficient of .92) in 2004. Intention to Leave scale was adopted from the scales used in the studies of Kelloway et al., 1999 (reliability coefficient of .92); Sager et al., 1998 (reliability coefficient of .85); Jacobs and Roodt, 2008 (reliability coefficient of .91). Job Satisfaction a scale was developed by Brayfield and Rothe (reliability coefficient of .87) (1951).

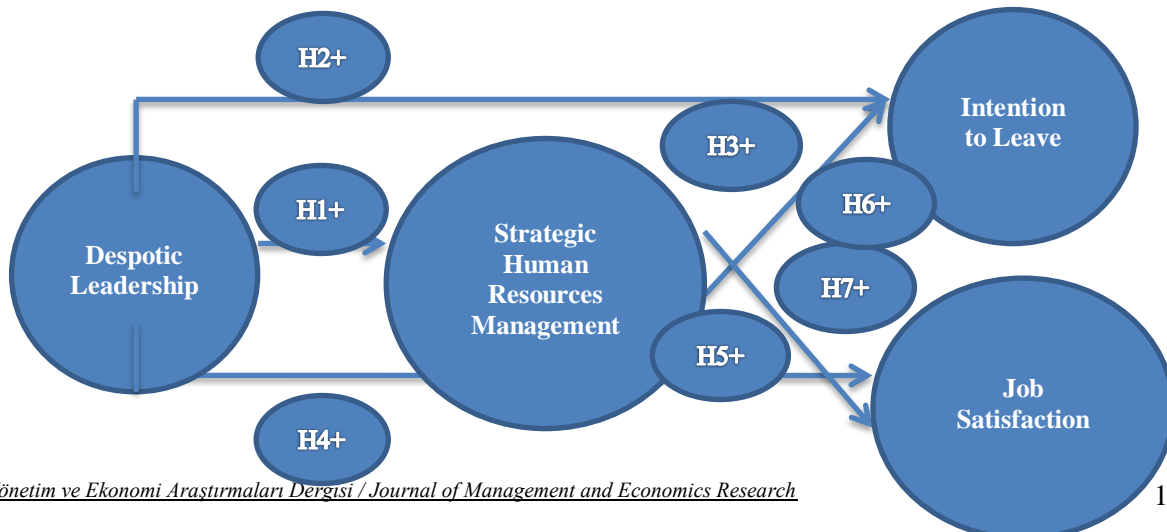
3.1. Findings

The sample of Likert scale survey was consisted of 322 white-collar workers working in different departments of private and public organisations. Survey was participated by 112 female and 210 male white-collar employees (Although it was paid attention to the balanced distribution of the sample population, the abstaining attitudes of the employees did not want to fill the questionnaire, therefore, balanced distribution could not be achieved. As the survey was not forced, the results obtained from the sample population were generalized). Ages of the participants of the survey were distributed as; 17% between the ages of 18-25 (55 participants), 27% between 26-30 (87 participants), 26% between 31-35 (84 participants), 17,7% between 36-40 (57 participants), 8% between 41-45 (26 participants) and 4% of the participants were 46 years and over (13 participants). 40.9% of the employees were in the public sector (132 employees) and 59% are in the private sector (190 employees). The employees were working for their organisations as; 13.4% for less than 1 year (42 employees), 28.5% for 1-3 years (92 employees), 27% for 4-7 years (87 employees), 14.5% for 8-10 years (47 employees), 16% for 10 years and over (54 employees). 3.7% of the participant had primary school education (12 participants), 18% had high school or similar education (58 participants), 15.2% had vocational school/associate degree (49 participants), 44.4% had university degree (60 Participants), 18.6% of them had graduate degree (60 Participants).

3.2. Research Framework

Based on the literature review, research model was composed of Despotic Leadership Strategic Human Resources Management, Intention to Leave and Job Satisfaction variables. In study adopted a quantitative approach because the data was analysed to determine the relationship between statistical concepts. In a quantitative research, we use independent variable(s) to determine their effect on the dependent variable (Thomas et al., 2005).

Figure 2. Research Model



In study, the variables were prepared according to the 5 Likert scale and were measured by a questionnaire of 29 questions. Variables of Strategic Human Resources Management, Despotism Leadership, Intent to Leave and Job Satisfaction were subjected to factor analyses. As the result of factor analysis, 3 questions did not show factor distribution, loaded into different factors and decreased the reliability and therefore they were subtracted from the scale. The remaining 26 questions were distributed into 4 factors. The variables that were subjected to factor analysis are shown in the following table with their factor loads:

Table 1. KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.931
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	6189.109
	df	325
	Sig.	0

Factor analysis was performed to examine the validity of the structure of the scale. Büyüköztürk (2005) describes the factor analysis as a multivariate statistical method that aims to discover small number of unrelated but conceptually significant new variables (factors, dimensions) by bringing related variables together. In order to determine the suitability of data obtained from the preliminary application for factor analysis, Kaiser-Meyer Olkin (KMO) sample test and Bartlett's sphericity test were conducted and diagonal values of the anti-image correlation matrix were examined.

Table 2. Rotated Component Matrix^a

	Component			
	1	2	3	4
SHRM5. Our organisation conducts behavioural job analyses according to the needs of the staff.	.836			
SHRM4. Staff performance evaluations regularly carried out in terms of reaching the targets.	.786			
SHRM7. HR Department regularly follows-up the information about the staff, related to the decisions.	.783			
SHRM8. Human resources planning has official and clear procedures.	.775			
SHRM6. In our organisation, staff trainings are carried out to enhance the behavioural development of the personnel.	.768			
SHRM3. Selection of personnel in our organization is important in terms of achieving strategic goals.	.741			
SHRM2. In our organisation, our managers encourage employees to reach long-term strategic goals.	.739			
SHRM9. In our organisation, well-known formal human resources strategies are applied.	.711			
SHRM1. In our organisation, long-term administrative plans are being made.	.662			
JS6. I am very satisfied with my current job or my position.		.826		

JS4. I absolutely love my job.		.820		
JS3. I am happy about my job, for now.		.807		
JS5. Compare to my colleagues, I feel very happy about my job.		.767		
JS8. I have quite good thoughts about my work.		.735		
JS1. I find real pleasure in my work.		.675		
DL4. Our manager wants everything to be in his/her control, he/she does not trust anyone.			.812	
DL2. Our manager does not care about questioning and thinking, he/she gives direct orders.			.788	
DL5. Our manager request the fulfilment of what he/she orders, without questioning.			.787	
DL6. Our manager reflects his arrogant and vengeful feelings on us.			.764	
DL3. Our manager is an absolute authoritarian.			.747	
DL1. Our manager has no sense of compassion, he/she prefers to punish.			.746	
IL 1. My current job does not meet my important personal needs.				.780
IL 2. Unfortunately, there are no good opportunities to reach my important goals at work.				.705
IL 3. I intend to look for a job for a better position in another organisation.				.681
IL 4. Sometimes I think of leaving this organisation.				.625
IL 5. I very often think of being an entrepreneur.				.541
Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.				
a. Rotation converged in 5 iterations.				

SHRM: Strategic Human Resources Management, JS: Job Satisfaction, DL: Despotism Leadership, IL: Intention to Leave

Reliability analysis is defined as the internal consistency of the measurement which is about the average relation between the questions. In the literature, the Cronbach's alpha coefficient of 0.50 and above is accepted as sufficient by Nunnally (1978) (Nunnally, J. C., 1978, Hair et al., 2000, Büyüköztürk, 2007).

Table 3. Reliability Analysis

VARIABLES	Number of Questions	Cronbach Alfa (α) Values
Strategic Human Resources Management	9	.929
Job Satisfaction	6	.932
Despotism Leadership	6	.892
Intention to Leave	5	.776

Reliability means that the measurement tool shows consistent results in all cases (Bell, 1993). When the literature is examined, it is seen that reliability is checked before the validity in scale development studies. Because, if a scale is not reliable, it will not be valid. Therefore, there is no need to conduct a validity test for a scale that does not fulfil reliability standards (Çelik and Bindak, 2005). For this reason, the prepared statements should be examined in terms of being consistent and stable, having ability to observe without awaking any unwanted reactions and having ability to obtain wanted reactions. For this purpose, item or scale scores are used as a basis for selecting items between the drafts items (Bozdoğan and Öztürk, 2008). In study, the reliability of the scale was examined by item analysis based on the difference of the average scores of the top and bottom groups and correlation.

Table 4. Descriptive Statistics

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
Strategic Human Resources Management	3.3058	1.07054	355
Job Satisfaction	3.7399	1.07486	355
Despotic Leadership	2.5629	1.15909	355
Intention to Leave	2.9549	1.02896	355

Statistics is a science that deals with the collection, classification, presentation and interpretation of numerical data (Johnson, 1980). It is a method that aims to make the collected data to be meaningful using scientific methods (Linguist, 1989). Descriptive statistics include methods and techniques for collecting, describing and presenting numerical data.

Table 5. Correlations

Correlations					
		Strategic Human Resources Management	Job Satisfaction	Despotic Leadership	Intention to Leave
Strategic Human Resources Management	Pearson Correlation	1	.643**	-.233**	-.253**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	Sum of Squares and Cross-products	405.706	261.772	-102.422	-98.463
	Covariance	1.146	.739	-.289	-.278
	N	355	355	355	355
Job Satisfaction	Pearson Correlation	.643**	1	-.339**	-.410**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	Sum of Squares and Cross-products	261.772	408.985	-149.497	-160.562
	Covariance	.739	1.155	-.422	-.454
	N	355	355	355	355
Despotic Leadership	Pearson Correlation	-.233**	-.339**	1	.517**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	Sum of Squares and Cross-products	-102.422	-149.497	475.595	218.173
	Covariance	-.289	-.422	1.343	.616
	N	355	355	355	355
Intention to Leave	Pearson Correlation	-.253**	-.410**	.517**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	Sum of Squares and Cross-products	-98.463	-160.562	218.173	374.799
	Covariance	-.278	-.454	.616	1.059
	N	355	355	355	355

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

One-to-one relationships between Strategic Human Resources Management, Despotic Leadership, Intention to Leave were examined. As we have mentioned above, analyses (factor analysis, reliability analysis, descriptive analysis) were conducted on 322 questionnaires obtained from the organisations. The results of the correlation analysis show that there is a significant relationships

between the Intention to Leave and Despotic Leadership, and there is a significant reverse correlation between the Intention to Leave and Strategic Human Resources Management. We can determine that Despotic Leadership increase employees' intentions to leave or focus on finding new job. However, the reverse impact of Strategic Human Resources Management decrease the Intention to Leave the work. There is a negative and significant relationship between Despotic Leadership and Strategic Human Resources Management. This demonstrates that Despotic Leadership and Strategic Human Resource Management have inverse views and practices. While Despotic Leadership reduces Job Satisfaction, Strategic Human Resources Management has positive impact on Job Satisfaction.

Table 6. The Results Of Regression Analysis About The Effects Of Independent Variables On Dependent Variables

Independent Variables	Dependent Variables	Standart β	Sig.	Adjusted R ²	F Value
Despotic Leadership	Intention to Leave	.517	.000	.265	128.605
Despotic Leadership	Job Satisfaction	-.339	.000	.112	45.825
Despotic Leadership	Strategic Human Resources Management	-.233	.000	.052	20.295
Strategic Human Resources Management	Intention to Leave	-.253	.000	.043	24.039
Strategic Human Resources Management	Job Satisfaction	.643	.000	.411	248.340

*: p<0.05

** : p<0.01

***: p<0.001

As a result of the hypothesis tests, which is carried out among the variables of research model, hypotheses were supported by regression analysis, excluding intervening variables. The regression analysis show that the relationships between the variables are statistically. Table 7 show that, as a result of the regression analysis, **H1 hypothesis is supported** ($\beta=.517^{***}$; Sig=.000) which is about the effect of the independent variable of Despotic Leadership on Intention to Leave variable. **H2 hypothesis is supported** ($\beta=-.339^{***}$; Sig=.000) which is about the effect of the independent variable of Despotic Leadership on the dependent variable of Job Satisfaction. **H3 hypothesis is supported**, ($\beta=-.253^{***}$; Sig=.000), which is about the effect of the independent variable of Despotic Leadership on dependent variable of Strategic Human Resources Management. **H4 hypothesis is supported** ($\beta=-.253^{***}$; Sig=.000), which is about the effect of the independent variable of Strategic Human Resources Management on the dependent variable of Intention to Leave. **H5 hypothesis is supported** ($\beta=.643^{***}$; Sig=.000), which is about the effect of the independent variable of Strategic Human Resources Management on the dependent variable of Job Satisfaction.

Table 7. Supported or Unsupported Research Hypothesis

Hypotheses	Supported/ Unsupported	Level of Significance (Sig.)
H1: <i>Despotic Leadership has an impact on Strategic Human Resource Management.</i>	SUPPORTED	P<0.001
H2: <i>Despotic Leadership has an impact on Intention to Leave.</i>	SUPPORTED	P<0.001
H3: <i>Strategic Human Resources Management has an impact on the Intention to Leave.</i>	SUPPORTED	P<0.001
H4: <i>Despotic Leadership has an impact on Job Satisfaction</i>	SUPPORTED	P<0.001
H5: <i>Strategic Human Resource Management has an impact on Job Satisfaction.</i>	SUPPORTED	P<0.001

In research model, the effects of intervening variable role of Strategic Human Resources Management on the relationship between the independent variable of Despotic Leadership and dependent variable of Intention to Leave; and the effects of intervening variable role of Strategic Human Resources Management on the relationship between independent variable of Despotic Leadership and dependent variable of Job satisfaction have been examined.

Table 8. Regression Analysis Results of the Effects of Mediating Variable

	Independent Variables	Dependent Variables	Standart β	Sig.	Adjusted R ²	F Value
Regression	Despotic Leadership	Intention to Leave	.484	.000	.265	128.605
	Strategic Human Resources Management		-.140	.003	.281	70.314
Regression	Despotic Leadership	Job Satisfaction	-.200	.000	.112	45.825
	Strategic Human Resources Management		.596	.000	.448	144.468

*: p<0.05

** :p<0.01

***:p<0.001

In research model, which measures the effect of intervening variable of Strategic Human Resources Management, it was determined that there is an intervening variable effect of Strategic Human Resources Management on the relationship between Despotic Leadership and Intention to leave and on the relationship between Despotic Leadership and Job Satisfaction and **H6** and **H7** hypotheses were supported accordingly.

Table 9. Supported or Unsupported Research Hypothesis

Hypotheses	Supported/ Unsupported	Level of Significance (Sig.)
<i>H6: There is an intervening variable effect of Strategic Human Resources Management on the relationship between Despotic Leadership and Intention to Leave.</i>	SUPPORTED	<i>p<0.05</i>
<i>H7: There is an intervening variable effect of Strategic Human Resources Management on the relationship between Despotic Leadership and Job Satisfaction.</i>	SUPPORTED	<i>P<0.001</i>

4. CONCLUSION AND SUGGESTIONS

In study was conducted on the white collar employees working in the private and public sectors in the Central Anatolia and as a result of the regression and correlation analyses, it was determined that Despotic Leadership increase the level of Intention to Leave, the employees do not want to stay in the organisations under such a leadership style. At the same time, Despotic Leadership reduce Job Satisfaction among employees, they begin to feel dissatisfied with their work in the organization. It is understood that if Strategic Human Resources Management is implemented, the level of Intention to Leave decreases as the employees want to stay in their organisations, and also, it causes a positive increase in the Job Satisfaction level. Despotic Leadership can be seen in every sector and every period. This leadership style is witnessed in the organisations where mobbing, organizational cynicism, organizational exclusion, etc. are experienced. These negative effects can cause problems, increases the level of Intention to Leave and reduces the performance of the organisation. Because despotic leaders use their position and authority to reach their own goals, they may be less collaborative and show selfish behaviours towards their organizations and individuals. The level of two important employee behaviours were examined; Intention to Leave and Job Satisfaction. Considering the limitations of employees' attitudes and behaviours, it is important to note that they can be influenced by the leadership styles (Johns, 2006). As a result of the analyses, it is revealed that employees are affected by despotic leadership.

Similarly, in the event of despotic leadership, the behaviour of the employees within the organization (Organ, Podsakoff, and MacKenzie, 2006) and their creativity (Oldham and Cummings, 1996) are negatively affected. In this case, employees intent to leave their jobs and their job satisfaction level decrease. Despotic Leaders are often seen in the structure of family businesses or in the organisations that give significant power to the management. Especially in family companies, the unilateral decision-making mechanism and expectation of employees to fulfil their duties and responsibilities rather than including them in organizational decisions, inevitably reduces job satisfaction of the employees and increases their intention to leave work. The low level of employee performance can be a results of employees respond to their organisations. It is understood that the impact of leadership styles on employee attitudes and behaviours should be examined in successful and

unsuccessful companies. At the same time, the number of comparative analyses are very limited, it reveals the fact that theoretical studies in the field of leadership roles are not sufficient enough in our country. It is also important that the organisations should be open to the research for the development of their organizations. Despite the fact that research sample is not in desired level, results supported the hypotheses that employees do not want to work for an organization if they are unable to express themselves, if they do not feel in a peaceful working environment, and if their organisation does not give any importance to their opinion. Further studies on the leadership styles and human resource management approaches in different sectors and different organizational levels, with an aim to increase the productivity of employees, will contribute to the literature.

In summary, with the review of the current literature, Strategic Human Resources Management seen as a concept which is related to employees' behaviours towards their organisation and the organizational performance (MacDuffie, 1995). However, after the review of the literature on organizational culture (Ogbonna, 1992), it can be said that the strategic human resources management can facilitate or hamper the cultural orientation of organizational culture management. When we look at the relationship between Strategic HRM and performance, it may not be as clear as some authors suggest (Wright and McMahan, 1992). However, it is important to remember that employees are the most important factor in the positive and negative performance of organizational performance. This finding supports the "universalist" perspective on HRM theory (Delery and Doty, 1996) and implies that Strategic HRM is related to the performance (even indirectly).

The regression analysis reveals that strategic human resources management has positive impact on the employees in the event of despotic leadership. It is seen that the high level productivity of the workforce is directly proportional to the human resources procedures of the organisations and approach of senior management towards their employees. Future studies that aims to generate new knowledge about how to increase employee performance and that give attention to future technology and human resources applications in different sectors will contribute to the literature positively. More attention needs to be paid to the different effects of human resources and leadership styles on employees in order to produce better future studies and qualitative research and generate new concepts from the theoretical perspective. It may be possible to obtain new findings and concepts in the field of social sciences, in particular in the field of management and organization, which may arise due to the cultural differences between the regions. The challenges of working life and the new leadership and management styles that are emerging day by day also helps the generation of new concepts from academic point of view. It will be possible for future studies to acquire new concepts in terms of theoretical and analytical approaches by examining the problems experienced in working life more academically and more intensively and contribute to the world literature.

REFERENCES


- Aronson, E. (2001) "Integrating leadership styles and ethical perspectives", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 18: 244–256.
- Bacharach, S. (1989) "Organizational theories: some criteria for evaluation", *Acad Manage Rev*, 14: 496-515.
- Bell, J. (1993) "Doing Your Research Project (2nd. Edition)", Buckingham: Open University Press.
- Bird, A. ve Beecher, S. (1995) "Links between business strategy and human resource management strategy in US-based Japanese subsidiaries: an empirical investigation", *J Int Bus Stud (First Quarter)*, 23-46.
- Bozdoğan, A. E. ve Öztürk, Ç. (2008) "Coğrafya ile ilişkili fen konularının öğretimine yönelik öz-yeterlilik inanç ölçeğinin geliştirilmesi", *Necatibey Eğitim Fakültesi Fen ve Matematik Eğitimi Dergisi*, 2(2): 66-81.
- Brayfield, A. H. ve Rothe, H. F. (1951) "An index of job satisfaction", *Journal of applied psychology*, 35(5): 307.
- Büyüköztürk, Ş. (2005) "Anket Geliştirme", *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3(2): 133-151
- Büyüköztürk, Ş. (2007) "Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı", Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Cappelli, P. ve Crocker-Heftler, A. (1996) "Distinctive human resources are firms core competencies", *Organ Dyn*, 24(3): 7-22.
- Cook, J. D., Hepworth, S. J., Wall, T. D. ve Warr, P. B. (1981) "The experience of work", New York, Academic Press, Inc.
- Curran, D. B. (1999) "The Causal Order of Job Satisfaction and Organizational Commitment in Models of Employee Turnover", *Human Resource Management Review*, 9 (4): 495-524.
- Çelik, H. C. ve Bindak, R. (2005) "İlköğretim okullarında görev yapan öğretmenlerin bilgisayara yönelik tutumlarının çeşitli değişkenlere göre incelenmesi", *Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6 (10): 27-38.
- De Hoogh, A. H. ve Den Hartog, D. N. (2008) "Ethical and despotic leadership, relationships with leader's social responsibility, top management team effectiveness and subordinates' optimism: A multi-method study", *The Leadership Quarterly*, (19): 297–311.
- Delery, J. E. ve Doty, D. H. (1996) "Modes of theorizing in strategic human resource management: tests of universalistic, contingency and configurational performance predictions", *Acad Manage J*, 39 (4): 802-35.

- Doty, D. H. ve Glick, W. H. (1994) “Typologies as unique form of theory building: toward improved understanding and modeling”, *Acad Manage Rev*, 19: 230-51.
- Green, Jr., K.W., Medlin, B. ve Medlin, R. (2001) “Strategic Human Resource Management: Measurement Scale Development”, *Academy of Strategic and Organizational Leadership Journal*, 5 (2): 99–112.
- Guest, D. E. (1997) “Human resource management and performance: a review and research agenda”, *Int J Hum Resour Manage*, 8 (3): 263-75.
- Hair, J. F., Robert, P. B. ve David, J. O. (2000) “Marketing Research”, International Edition, IrwinMcGraw-Hill.
- Hanges, P. J. ve Dickson, M. W. (2004) “The development and validation of the GLOBE culture and leadership scales”, In R. J. House P. J. Hanges M. Javidan P. W. Dorfman and V. Gupta (Eds.), *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 1: 205–218
- Havig, A. K., Skogstad, A., Veenstra, M. ve Romoren, T. I. (2011) “The effects of leadership and ward factors on job satisfaction in nursing homes: a multileveled approach”, In *Journal of Clinical Nursing*, 20: 3532-3542. ISSN 1365-2702.
- Hoppock, R. (1935) “Job Satisfaction”, New York: Harper Brothers
- Iverson, R. D. ve Roy, P. (1994) “A Causal Model of Behavioral Commitment: Evidence from a Study of Australian Blue-Collar Employees”, *Journal of Management*, 20 (1): 15-41.
- Jacobs, E. ve Roodt, G. (2008) “Organizational Culture of Hospitals to Predict Turnover Intentions of Professional Nurses”, *Health SA Gesondheid*, 13 (1): 63-78.
- Johns, G. (2006). “The essential impact of context on organizational behavior”, *Academy of Management Review*, 31: 386–408.
- Johnson, R. (1980). “Elementary Statistics (third edition)”, Belmont: Wadsworth Inc.
- Kamoche, K. A. (1994) “Critique and a proposed reformulation of SHRM”, *Hum Resour Manage J*, 4 (4): 29-43.
- Kanungo, R. N. (2001) “Ethical values of transactional and transformational leaders”, *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 18: 257–265.
- Kelloway, E. K., Gottlie, B. H. ve Barham, L. (1999) “The Source, Nature, and Direction of Work and Family Conflict: A Longitudinal Investigation”, *Journal of Occupational Health Psychology*, 4 (4): 337-46.

- Kochan, T. A. ve Dyer, L. (1993) “Managing transformational change: the role of human resource professionals”, *Int J Hum Resour Manage*, 4: 569-90.
- Lee, T. W., Mitchell, T. R., Sablinski, C. J., Burton, J. P. ve Holtom, B. C. (2004) “The effects of job embeddedness on organizational citizenship, job performance, volitional absences, and voluntary turnover”, *Academy of Management Journal*, 47 (5): 711–722.
- Legge, K. (1994) “Managing culture: fact or fiction”, In: Sisson K, editor. *Personnel Management: A Comprehensive Guide to Theory and Practice in Britain*. Oxford: Blackwell, 397- 433.
- Lenz, R. T. ve Lyles, M. A. (1985) “Paralysis by analysis: is your planning system becoming too rational?”, *Long Range Plann*, 18 (4): 64-72.
- Lepak, D. P. ve Shaw, J. (2008) “Strategic HRM in North America: Looking to the future”, *The International Journal of Human Resource Management*, 19(8).
- Linguist, E. F. (1989) “İstatistiğe Giriş”, Çev. H. Tan ve T. Taner, İstanbul: MEB Öğretmen Kitapları Dizisi, 162.
- MacDuffie, J. P. (1995) “Human resource bundles and manufacturing performance: organizational logic and flexible production systems in the world auto industry”, *Ind Labor Relat Rev*, 48: 197-221.
- Malloy, T. ve Penprase, B. (2010) “Nursing leadership style and psychosocial work environment”, *In Journal of Nursing Management*, (18):715-725. ISSN 1365-2834.
- Miles, R. E. ve Snow, C. C. (1984) “Designing strategic human resources systems”, *Organizational Dynamics*, 13 (1): 36-52.
- Mohammad, F. N., Chai, L. T., Aun, L. K. ve Migin, M. W. (2014) “Emotional intelligence and turnover intention”, *International Journal of Academic Research*, 6 (4): 211–220.
- Mueller, C. W., Wallace, J. E. ve Price, J. L. (1992) “Employee Commitment: Resolving Some Issues”, *Work and Occupations*, 19 (3): 211-36.
- Nunnally, J. C. (1978) “Psychometrictheory (2nd ed.)”, New York: McGraw-Hill.
- Ogbonna, E. (1992) “Organizational culture and human resource management: dilemmas and contradictions”, In: Blyton P, Turnbull P, editors. *Reassessing Human Resource Management*. London: Sage, 74-96.
- Oldham, G. R. ve Cummings, A. (1996) “Employee creativity: Personal and contextual factors at work”, *Academy of Management Journal*, 39: 607–634.
- Organ, D. W., Podsakoff, P. M. ve MacKenzie, S. B. (2006) “Organizational citizenship behavior: Its nature, antecedents, and consequences”, Thousand Oaks, CA: Sage.

- Osterman, P. (1987) "Choice of employment systems in internal labor markets", *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 26: 46–67.
- Pauknerova, D. (2006) "Psychologie pro ekonomy a manazery", Praha: Grada Publishing.
- Poon, J. M. (2003) "Situational antecedents and outcomes of organizational politics perceptions", *Journal of Managerial Psychology*, 18(2): 138- 155.
- Potkany, M. ve Giertl, G. (2013) "Statistical prognosis of basic business performance indicators in the wood processing industry of the Slovak Republic", In: *Markets for wood and wooden products*, Zagreb: WoodEMA. ISBN 978-953-57822-0-9. 31-56.
- Riketta, M. (2008) "The causal relation between job attitudes and performance: A meta-analysis of panel studies", *Journal of Applied Psychology*, 93: 472–481.
- Sager, J. K., Griffeth, R.A.V. ve Horn, P.W. (1998) "A Comparison of Structural Models Representing Turnover Cognitions", *Journal of Vocational Behavior*, 53 (2): 254-73.
- Schilling, J. (2009) "From ineffectiveness to destruction: A qualitative study on the meaning of negative leadership", *Leadership*, 5: 102–128.
- Shaw, J. D., Duffy, M. K., Johnson, J. L. ve Lockhart, D. E. (2005) "Turnover, social capital losses, and performance", *Academy of Management Journal*, 48: 594–606.
- Smith, P. C. (1992) "In pursuit of happiness: Why study general job satisfaction?", In C. J. Cranny, P. C. Smith, & E. F. Stone (Eds.), *Job satisfaction* (5–19). New York: Lexington Books.
- Spector, P. (1997) "Job satisfaction: Application, assesment, cause and consequences", Thousand Oaks, CA: Sage.
- Tepper, B. J. (2000) "Consequences of abusive supervision", *Academy of Management Journal*, (43):178–191.
- Thomas, J. R., Nelson, J. K. ve Silverman, S. J. (2005) "Research methods in physical activity (5th ed.)", Champaign, IL: Human Kinetics.
- Vyrost, J. ve Slamenik, I. (1998) "Aplikovana socialni psychologie I", Praha: Portal.
- Wicker, D. (2011) "Job Satisfaction: Fact Or Fiction", Author House.
- Wright, P. M. ve McMahan, G. C. (1992) "Theoretical perspectives for strategic human resource management", *Journal of Management*, 18 (2): 295-320.

RETHINKING THE PRISONER'S DILEMMA GAME WITHIN THE FRAMEWORK OF THE PREBISCH-SINGER HYPOTHESIS¹

Asst. Prof. Ayça ÖZEKİN* 

ABSTRACT

In recent years, the increasing criticism of the assumptions of Orthodox economic theories has increased the interest in studies that produce heterodox economics theories. In this context, by criticizing the assumptions of orthodox economics, heterodox economics has produced new studies in areas such as international economic theories in which these assumptions are essential. These theories within heterodox economics are appropriate to be analyzed with computable methods such as network models and agent-based modeling because of their features of being adaptable to flexible assumptions and not including certainty. At this point, game theory is one of the methods that can be used alone or as an aid to the analysis methods mentioned. This study aims to contribute to the development of empirical analysis methods in a flexible structure in which the flexible assumptions of heterodox economics can be adapted. For this purpose, the game theory, which is purified from the assumptions of orthodox economics theories with the development of new Heterodox economics schools, such as the evolutionary game theory and behavioral game theory, will be used as a tool. In the context of this study, "the prisoner's dilemma game gain matrix," which is used for the expression of international trade in the practice to be performed, will be rearranged according to the claim of the Prebisch-Singer hypothesis. By this means, it will also be shown how to utilize game theory more broadly as a behavioral rule for computational methods in newly developed empirical analyses for heterodox economics theories.

Keywords: Game Theory, Prisoner's Dilemma Game, Heterodox Economics, Prebisch-Singer Hypothesis, International Trade.

Jel Codes: B59, B79, F17.

MAHKÛM İKİLEMİ OYUNUNU PREBİSCH-SİNGER HİPOTEZİ ÇERÇEVESİNDE YENİDEN DÜŞÜNMEK

ÖZET

Son yıllarda Ortodoks iktisat teorilerinin varsayımlarına ilişkin yapılan eleştirilerin artması, heterodoks iktisat teorileri üreten çalışmalara olan ilgiyi arttırmıştır. Bu bağlamda heterodoks iktisat,

¹ This study was produced from the Ph.D. thesis entitled "Agent-based Network Modelling within the Framework of Evolutionary Game Theory in the Examination of International Trade Between Developed and Developing Countries: The Case of the Prebisch-Singer Hypothesis.

* Bandırma Onyedli Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Econometrics, Bandırma-Balıkesir/Türkiye e-mail: hasanbakir16@gmail.com

ortodoks iktisadın varsayımlarını eleştirerek, bu varsayımların önem arz ettiği uluslararası iktisat teorileri gibi alanlarda yeni çalışmalar üretmiştir. Heterodoks iktisat kapsamındaki bu teoriler, esnek varsayımlara uyarlanabilme ve kesinlik içermeme özelliklerinden dolayı ağ modelleri ve ajan-temelli modelleme gibi hesaplanabilir yöntemlerle analiz edilmeye uygun bulunmaktadır. Bu noktada oyun teorisi de tek başına veya sözü edilen analiz yöntemlerine yardımcı olarak kullanılabilir yöntemlerden birisidir. Bu çalışmanın amacı, heterodoks iktisadın esnek varsayımlarının uyarlanabileceği esnek yapıda ampirik analiz yöntemlerinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Bu amaçla, evrimsel oyun teorisi ve davranışsal oyun teorisi gibi yeni heterodoks iktisat okullarının acBu çalışma kapsamında yapılacak uygulamada uluslararası ticaretin ifadesinde kullanılan mahkûm ikilemi oyunu kazanç matrisi Prebisch-Singer hipotezinin iddiasına göre yeniden düzenlenecektir. Böylece heterodoks iktisat teorileri için yeni geliştirilecek ampirik analizlerde kullanılacak hesaplanabilir yöntemler için bir davranış kuralı olarak oyun teorisinden daha geniş biçimde nasıl yararlanılabileceği de gösterilmiş olacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Oyun Teorisi, Mahkûm İkilemi Oyunu, Heterodoks İktisat, Prebisch-Singer Hipotezi, Uluslararası Ticaret.*

Jel Kodları: B59, B79, F17.

1. INTRODUCTION

In the 60s and 70s when knowledge and rational behaviors in the world were questioned, criticisms against the rational economic man assumption increased. Classical and neoclassical economic theories have also been criticized since they conduct static analyses which results in unrealistic economic consequences, based on this assumption. These studies which criticize the classical and neoclassical theories of economics, which are now called *orthodox*, due to their assumptions, are called *heterodox economics* studies. This nomenclature was developed in the literature for the first time by Colander, Holt, and Rosser (2003) and Davis (2006). Eren (2013) underlines that Colander, Holt, and Rosser (2003) and Davis (2006) define heterodox economics as *critical studies that have become the mainstream without accepting some assumptions of orthodox economics*.

However, according to Colander, Holt, and Rosser (2003), as many neoclassical economists can be regarded as heterodox economists since they do not already accept the essential aspects of orthodox economics in their mainstream studies, additional characteristics are required to separate heterodox economists under the new school of economics. They consider this separation as heterodox economists' refusal to work with the mainstream economics framework unless due to the nature of the model used or the requirements of the emphasized assumptions (Colander, Holt, and Rosser, 2003: 5-6).

Later, Davis (2006) noted that the boundaries of research within heterodox economics had undergone significant changes for nearly three decades after the 1980s in relation to the emergence of

new research methods based on other sciences, and research which criticizes the traditional neoclassical assumptions (Davis, 2006: 2).

Eren (2013) also supports Davis (2006) by separating heterodox economics in the new economics into two as new heterodox economics and settled heterodox economics. In the distinction made in this context, mainstream studies, which criticize only the assumptions of orthodox economics, are called as *heterodox studies within the settled economics conception*. The studies based on other sciences and adapted to economic issues and producing completely innovative approaches are named as *new heterodox studies*. The common point of these two types of studies is to criticize the restrictive assumptions of orthodox economics and to provide a new perspective on economic issues by flexing these assumptions. In this respect, the Evolutionary Game theory is an example of the schools that develop within the context of new heterodox economics in areas such as Behavioral Economics, Experimental Economics, and Neuro-economics.

On the other hand, there are also studies in the literature that do not make any distinction within heterodox economics. Lawson (2006) sees heterodox economics as an "*umbrella term*" which encompasses different approaches, schools, and traditions. He separates heterodox economics from orthodox economics as a whole, with its rejections and with its dependence on ontological analyses of social realities. According to another view, in order to distinguish heterodox economics from orthodox economics, the economic theory taught in the western countries until the dissolution of the Soviet Union is called orthodox. From this aspect, it can be said that with its assumptions and economics definition, orthodox economic theory develops on the primary subjects such as production factors endowment, distribution of national income, economic stability and growth, and creates the macro and microeconomics distinction (Güngör, 2004).

The criticisms about the assumptions of the orthodox economic concept continued with the emergence of critical studies, specifically on the economic theories in which these assumptions were significant. In this process, the classical and neoclassical theories related to international trade also became the subject of critical studies, primarily due to their involving the rational individual assumption. Then, these critical studies were directed to other assumptions related to the Orthodox international trade theories, which involve the assumptions such as ignoring non-equilibrium dynamics by researching being static, being in full competition, and being in a constant state of equilibrium.

In particular, the presence of the staticity assumption seems to prevent the condition that "*living standards in the economy and development levels of countries will increase, due to the increase in income and welfare caused by international trade,*" which is included in neoclassical economics because there will not be any change in the factor endowment or technology under the assumption of being static. In this case, once the economy goes into free trade, there will be no further increase in welfare. However, when considered from a dynamic point of view, as the factor endowment and technology in the economy

increase, the welfare and therefore the level of development should continue to increase (Van Den Berg, 2015: 136).

The belief that the increase in development and improvement can be achieved through the welfare acquired as a result of the increase in international trade has caused heterodox economists working on development economics especially in the late 60s and early 70s to reconsider the subject of international trade from a dynamic point of view. As a consequence of this situation, for heterodox economists, who are dealing with developmental economics by making various developed and underdeveloped country definitions, the subject of international trade between developed and underdeveloped countries became significant. The Prebisch-Singer hypothesis that emerged within Latin American Development Theories is one of the international trade theories that addresses this subject.

In the empirical analyses related to the mentioned trade theories put forward in the context of heterodox economics, it is accepted that the computable analyses of orthodox economics are inadequate (since unlike orthodox theories, heterodox theories contain irrational individual and dynamism assumptions). Therefore, there is a need for flexible analysis methods to which the flexible assumptions of heterodox economics can be adapted.

This study aims to contribute to the development of flexible empirical analysis methods to which the flexible assumptions of heterodox economics can be adapted. For this purpose, the game theory which is purified from the assumptions of orthodox economics with the development of new Heterodox economics schools, such as the evolutionary game theory and behavioral game theory, will be used as a tool. With the practice to be performed in this context, the "prisoner's dilemma game gain matrix," which is used in the expression of international trade, will be rearranged according to the Prebisch-Singer hypothesis. In this way, it will also be shown how it will be possible to use the game theory more broadly as a behavioral rule for computational methods in newly developed empirical analyses for heterodox economics theories.

The studies carried out by Raúl Prebisch (1950) and Hans W. Singer (1949) in the 1950s were used as a means of expressing solution suggestions for the development of underdeveloped countries of the structuralist school. This school was prominent in the context of Latin American development theories and carried out heterodox studies. The structuralist school draws attention to the structural and institutional differences between underdeveloped and developed countries given below:

- Underdeveloped countries bring together foreign capital dominant modern sectors, which are shaped around the structurally and traditionally low-productivity agriculture sector and primary goods export.
- There is no domestic design or production for any product in the modern sectors, and there is also very low employment in these sectors.
- The land lease system limits the increase in agricultural output.

- There is high import growth, despite the high population growth and low export growth (Cyper and Dietz, 2009).

In international trade between underdeveloped and developed countries, these structural and institutional differences cause *a proportional reduction in export items in developing countries in which primary goods are produced, but they cause import items to remain constant or to increase*. As a consequence of this situation, the foreign trade terms, which evolve continuously against the developing countries, are expressed by Prebisch as the reason why *the developed countries gain more profit from trade in the long-term* (Kay, 2011: 34). This explained situation is now called the *Prebisch-Singer Hypothesis* and is seen as the symbol of the structuralist development understanding. It is also stated that this case caused by trade between developed and underdeveloped countries is also valid for trade between developing countries, which produce primary goods, and developed countries, which produce manufacturing industry products.

Since the emergence of the Prebisch-Singer hypothesis, it has become a subject of critical analyses with both its assertions and solution proposals. However, while some of these critical analyses have argued that the hypothesis is valid, some have found it not valid, and some others have asserted it to be unprovable. While giving information about the studies in these three groups, Aslan and Yörük (2008) argue that especially the results of postwar studies, with the effect of the Second World War, either support the hypothesis or find it to be unprovable.

In addition to this, Taşçı and Erçakar (2016) also refer to the results of studies on the Prebisch-Singer hypothesis carried out in the 2000s. Their study indicates that the studies of Bunzel and Vogelsang (2005), Kim, Pfaffenzeller, Rayner, and Newbold (2003) and Harvey, Kellard, Madsen, and Wohar (2010) reached results in support of the Prebisch-Singer hypothesis. On the other hand, the studies conducted by Ghoshray (2011) and Yamada and Yoon (2014) point out that the hypothesis is not provable. Taşçı and Erçakar identified the main reasons for these differences as the period covered in the dataset, whether structural breaks are taken into consideration or not, and the analysis techniques.

In addition to these critical studies, there have also been studies that re-examine the Prebisch-Singer hypothesis under the changing global trade conditions due to the appearance of emerging markets. Emerging markets are defined as *the economies that adopt the financial liberalization that emerged from the end of the 1980s and are turning to opening their national financial markets to the speculation of international financial capital*. These economies, which are called "developing countries" in the 60s and 70s, with their success in changing their production structures, are known today as emerging markets (Yeldan, 2005).

According to Sarkar and Singer (1991), as a factor in the emergence of the Prebisch-Singer hypothesis, the reason for the price of primary goods to be lower than manufacturing industry products is the increase in the supply of primary goods. They point out that the increase in the supply of low-

technology industrial products with the appearance of emerging market economies nowadays may lead to similar results. Similarly, Witkowska (2016) argues that in developing countries which export relatively low added-value simple industrial goods, the terms of trade will arise, similarly to those estimated by the Prebisch-Singer hypothesis in the countries, where the basic export items are primary goods. Based on this, it can be concluded that for especially current debates in the areas of development and industrialization, the concept of "terms of trade" and the Prebisch-Singer hypothesis are still meaningful. Arrighi, Silver, and Brewer (2003) indicate that the terms of international trade in developed countries decreased especially in the 1980s and 1990s, since instead of producing they preferred to import the unprofitable industrial products. On the other hand, emerging markets, which were producing goods to meet the demand of these countries, improved their terms of international trade. As a result, although the concepts of production, trade, and division of labor force, in today's global economy, are considerably different from the years when the Prebisch-Singer hypothesis emerged, it is thought that they include similar relations with changed shapes. Therefore, contemporary debates on the hypothesis continue under various schools of economic thought, focusing on the transformation of this relationship. At this point, new studies that debate the questions, whether development is being achieved in industrialized countries, whether industrialization over emerging markets is about rebuilding the world economic structure, and whether the global division of labor is similarly reconstructed are important.

2. THEORETICAL FRAME AND LITERATURE REVIEW

The theories of international trade put forward in the context of heterodox economics have flexible assumptions because of the nature of heterodox economics. Therefore, new analysis methods that can be adapted to the assumptions with the flexible structure are needed. At this point, game theory is seen as a suitable tool for developing new analysis methods due to its two fundamental characteristics.

The transformation process of the assumptions of the theory: The first version of the theory includes some assumptions that are also found in orthodox economics such as the rational individual, full knowledge and being static. However, these assumptions were flexed parallel to the transformation process of orthodox economics, and as a result, theories, which are now addressed in heterodox economics, such as evolutionary game theory and behavioral game theory, emerged.

With the emergence of fields such as evolutionary game theory and behavioral game theory after the 1980s, game theory became adaptable to the methods which take their foundations from informatics and computer science. At this point, especially with the development of computer programs and software used in parallel to the technological progress, it has become possible to solve game matrices in which flexible assumptions could be adapted. In this respect, for example, the evolutionary game theory attaches expressions reminiscent of flexible rules rather than the assumption, similarly to studies that criticize the assumptions of the classical game theory, to the games. In a sense, it aims to make the analyses closer to the real world, through software that provides these expressions.

After this change, game theory, either alone or with some analysis methods, became usable in investigating economic subjects. These analysis methods are the methods which produce empirical analysis methods adjunct to heterodox economics, take their origins from the computational methods of new heterodox economics based on informatics and computer science, and involve learning within the scope of agent-based computational economics, like geographic information systems (GIS), network models, or cellular automation systems.

Nowak and Sigmund (2000) argue that, although at first glance they seem to be different areas, the use of game theory and cellular automation together is increasing with each passing day. They emphasize in their study, in which they addressed the subject from a game theoretical point of view, that cell automation could be used to enlighten the emergence of cooperation. Alexander (2007) shows how game samples with various numbers of players can be used together with network models. Ganjali and Güney (2017) include an application in which they combine geographic information systems (GIS) and game theory, for the management of water resources, in their study. At the same time, they point out that the combination of these two methods will be a profitable platform also for future studies on the management of water resources. Similarly, Moradi, Delavar, and Moshiri (2017) in the study in which they combined Geographic Information Systems and game theory to study earthquake susceptibility emphasized that to determine the role played by each criterion, and inter-criteria interactions, the game theory could be used in the decision-making process.

When international trade is the subject of the mentioned analysis, these computable methods enable the analyses to reflect real-world conditions since they offer some features such as defining the individual characteristics for the countries involved in the trade, locating these countries and expressing trade networks between these countries. Due to these features they offer, Lee, Park, and Cho (2010) created an artificial grid model including countries and regulatory bodies for the international trade market and used specific genotypes based on the evolutionary game theory as a strategy. By using the advantage of the analysis method of offering the opportunity to identify country characteristics, they defined developed and developing features to the countries, so that they pointed out that it would be possible to reach the closest model to the real world international trade market.

Becoming of the prisoner's dilemma game a classicized example of international trade: Since its inception, the Prisoner's Dilemma game is being used to explain international trade because it includes both conflict and cooperation at the same time (Conybeare, 1984; Conybeare, 1987; Krugman, 1987; Krugman, 1991).

The use of the Prisoner's Dilemma game in the expression of international trade is encountered for the first time in Conybeare's (1984) study. In this study, Conybeare reveals that free trade can be expressed by the Prisoner's Dilemma game. Then, in the book *Trade Wars* he wrote in 1987, he discussed in detail the cases of "big countries against big countries," "big countries against small countries," and

"small countries against small countries." In the asymmetric relationship in the trade war between the big country and the small country, he indicated that the big country adopts withdrawing as the dominant strategy and the small country adopts cooperating as the dominant strategy. As a result, this relationship reveals the Prisoner's Dilemma game.

In the same year, the study carried out by Krugman (1987) addressed the new trade policies developed against the idea of the free trade that is valid up to that date. In this study, it is stated that free trade cannot be regarded as outdated despite these policies. In this study, Krugman examined the effects of subsidies with the prisoner's dilemma game on a sample in which he dealt the Boeing and Airbus aircraft companies. Krugman's study carried out in 1991 examined free trade agreements and trade blocs and pointed out that international trade performed by trade blocks under different circumstances can be expressed by the Prisoner's Dilemma game. It can also be used after being adapted nowadays in the expression of many economic events that involve conflict and cooperation.

3. METHODOLOGY

In the experiments reported by Flood (1952), a general statement of the nonzero-sum prisoner's dilemma game was established, keeping the basic fiction used for the prisoner's dilemma game the same.

$$T > V > Y > Z \quad (1.1)$$

$$V > (T+Z)/2 \quad (1.2)$$

In this general expression, to provide the inequalities given in 1.1 and 1.2, T, V, Y, Z are presented with the gain matrix given in Table 1 and when each of the prisoner's dilemma game players has the information given below.

Actors A and B have committed a common crime and have been arrested;

- If one confesses the crime and the other does not, the one who has confessed will be punished with Z unit and the other one with T unit.
- If they both confess the crime, they will be punished with V unit each.
- If the two do not confess the crime, they will both be punished with Y unit.

Table 1. Gain Matrix Display of the Prisoner's Dilemma Game

A	B	
	Strategies	Confess
Confess	V, V	Z, T
Do not confess	T, Z	Y, Y

When the gain matrix given in Table 1 is examined, it is observed that the game is primarily a two-actor game with no zero total. From the values in the matrix, the first notation shows the gain of actor A, and the second notation shows the gain of actor B. From the point of view of actor A, if he thinks that actor B will confess, his best strategy will be to confess, because he will prefer to be punished with V unit instead of being punished with T unit penalty ($T > V$). If he thinks that actor B will prefer not to confess, his best strategy will be again to confess, because he will prefer to be punished with Z unit, instead of being punished with Y unit ($Y > Z$). Actor B will also assume that confessing strategy is the best strategy for himself if he takes into consideration that the preferences of both himself and actor A will be done under the assumption of rationality. This is because the actors are in the same position relative to each other, and they think in the same way as the opposite one, in other words, the game is symmetrical. In this case, the Nash equilibrium of the game will occur in the "confession-confession" strategy pair, and the actors will be punished with V unit although $V > Y$.

It appears that the punishment the actors will receive in the case of the Nash equilibrium, which is the result of reaching the "confess-confess" pair by acting rationally, seems to be not always better than the punishment they will receive in other non-rational situations. In other words, if the actors had the opportunity to communicate, they would be punished less by agreeing about choosing "not to confess-not to confess" strategy. The differences that may arise in terms of the formation and solution of the game (such as the possibility of communication of prisoners at the stage of formation, and the preference of equilibrium which results in less punishment due to this communication at the stage of solution) mean that there is cooperation in this situation. If the actors can communicate during the game, it is highly probable that they act collaboratively in the interests of both. However, if there is no possibility for communication between the actors, the "confess-confess" strategy dominates the strategy of "not to confess-not to confess." Therefore, prisoners' using the "confess-confess" strategy is called as not Pareto²-efficient equilibrium since there is a strategy to be punished less.

If all the explanations given above are considered, it can be concluded that the prisoner's dilemma game is an example of the game which is symmetrical, non-zero-sum and not Pareto efficient, and which contains conflict and cooperation and multiple Nash equilibrium. In that sense, the prisoner's dilemma game was deemed appropriate to be used for the expression of free trade in international trade.

3.1. Expression of International Trade with the Prisoner's Dilemma Game

² Pareto efficient equilibrium: Pareto means improvement as a word. It is an economic term that indicates that the actor cannot increase his gain without reducing the gain of other actors by changing his strategy while Pareto is at the active equilibrium point. The fact that in the equilibrium point Pareto is not efficient shows that at this point one of the actors can increase his/her gain without reducing the gain of the other actors, by changing the strategy.

In this part, the prisoner's dilemma game, of which gain matrix is shown in Table 1, will be rearranged to indicate that the classical trade view, in which countries provide equal gains using bilateral trade advantages, is valid.

There are two original strategies for the prisoner's dilemma game that will be created for international trade: "to confess" and "not to confess." Among them, "to confess" means to be noncooperative, that is, not agreeing to make free trade agreements, and "not to confess" means cooperating, that is, negotiating free trade agreements. The gain matrix in the latter case, since its values differ from the initial situation because of the gain instead of punishment, will be as shown in Table 2 on the assumption that the cooperative situation provides more gains.

Table 2. Prisoner's Dilemma Game for International Trade

Country A	Country B	
	Strategies	
Non-cooperative	Non-cooperative	Y, Y
Cooperative	Non-cooperative	T, Z
	Cooperative	Z, T
	Cooperative	V, V

The issue that should be considered in Table 2 is that, although the gain matrix values are the same with Table 1, the gain obtained from the game is stated as punishment in Table 1 and as gain in Table 2, thus, they must have been relocated among themselves. In this way, the gain provided by the non-cooperative - non-cooperative strategy pair for a new situation is not always better than the gain provided in other non-rational cases, because the cooperative - cooperative strategy pair ensures that they gain more from international trade. When it is known that actor B is in a non-cooperative strategy, the best option is to be non-cooperative for rational actor A ($Y < Z$). If actor A believes that actor B will be in a cooperative strategy, he/she will choose to be non-cooperative, provided that he/she takes a rational decision ($T > V$) again. Thus, in the case of players who do not have the possibility of communication, it is observed that the game will result in a non-cooperative - non-cooperative strategy, which is one of the Nash equilibrium.

4. APPLICATION

In the application part of the study, "the prisoner's dilemma game gain matrix," which is rearranged for international trade in Table 2, will first be expressed by adhering to the classical game theory. While doing it, the restrictive assumptions for the theory of comparative advantages, which reflects the view of orthodox economics on international trade, will be considered. Then, according to the claim of the Prebisch-Singer hypothesis which is one of the international trade theories of heterodox economics, by flexing the assumptions of the game theory, it will be explained how the "prisoner's dilemma game gain matrix" can be expressed.

Since the prisoner's dilemma game has already emerged as an expression of the classical trade perspective which argues that countries provide equal gains from international trade by using their comparative advantages, in the first step, only the gain matrix values indicated previously by notations in Table 2 will be formed by the author with the smallest possible values by adhering to the inequalities of $T > V > Y > Z$ and $V > (T + Z)/2$. The values were selected as small, in order to prevent the cooperative actor from working to optimize his/her gain by changing his/her strategy from non-cooperative to cooperative, respectively, in iterative games. The relevant gain matrix is presented in Table 3.

Table 3. Comparative Advantages Theory Prisoner's Dilemma Game Gain Matrix

Country A	Country B		
	Strategies	Cooperative	Non-Cooperative
Cooperative		0,6 ; 0,6	0 ; 1,1
Non-Cooperative		1,1 ; 0	0,3 ; 0,3

In the gain matrix given in Table 3, there is no information about which types of goods have a comparative advantage concerning country A and country B. Therefore, it is not known whether the countries are primary good producers or producers of manufacturing industry products. The only assumption is that it is possible to provide equal gains from international trade, provided that countries produce goods in which they have comparative superiority, specialize in these goods and export these goods. By selecting the values as $T = 1.1$; $V = 0.6$; $Y = 0.3$; $Z = 0$, the inequalities;

$$T = 1.1 > V = 0.6 > Y = 0.3 > Z = 0$$

$$0.6 > (1.1 + 0) / 2$$

are met. Thus, since international trade is not a case which occurs once and never occurs again, with the values given, it prevents the actors from optimizing their gains by changing their strategies consequently from "cooperative" to "non-cooperative," respectively. In this way, the gain matrix is suitable to the empirical analysis of orthodox economics.

4.1. Construction of the Prisoner's Dilemma Game According to the Prebisch-Singer

Hypothesis

In this part of the application, in accordance with the purpose of the study, the "prisoner's dilemma game's gain matrix" will be rearranged according to the claim of the Prebisch-Singer hypothesis that addresses trade between developed and developing countries. For this, the original assumptions of the trade theory that were mentioned earlier will be considered.

To this end, the assumption of the Prebisch-Singer hypothesis, which argues that in the trade between a developing and a developed country, the developing country profits less, will be made suitable

to being analyzed by the computational methods of the new heterodox economics, by adhering to the inequalities of the Prisoner's Dilemma Game Gain Matrix given in 1.1 and 1.2.

Table 4. Prebisch-Singer Hypothesis Prisoner's Dilemma Game Gain Matrix

Country A	Country B	
	Strategies	
	Cooperative	Non-Cooperative
Cooperative	0,6 ; 1	0 ; 1,1
Non-Cooperative	1,1 ; 0	0,3 ; 0,3

To rearrange the gain matrix given in Table 4 according to the claim of the Prebisch-Singer hypothesis, firstly, the actors were made heterogeneous, by making definitions of developed and developing countries. Then, T, V, Y, Z values from Table 3 to be used for providing the inequalities given in Equation 1.1 and Equation 1.2 were rearranged in order to perform a consistent analysis. According to this, the rearranged gain matrix values provide the inequalities given in 1.1 and 1.2, provided that country A is a developing country and country B is a developed country.

$$T=1.1>V_1=1>V_2=0.6>Y=0.3>Z=0$$

$$1>(1.1+0)/2$$

$$0.6>(1.1+0)/2$$

When determining the gain matrix values, care was taken to fulfill especially the $T>V$ and $V>(T+Z)/2$ conditions at the same time (for the values $T=1.1$ in Table 3 $V>=0.6$ and in Table 4 $V_1=0.6$ and $V_2=1$). Again by giving these values, the case, which is the maximizing the gain of actors by changing their strategy continuously using the repeatability of the prisoner's dilemma game as in international trade, will be avoided.

After considering the specific assumptions of the discussed trade theory, the assumptions of the classical game theory will be flexed within the framework of the general assumptions of heterodox economics.

As mentioned earlier, international trade is considered to be an *iterative* game. This situation results in the use of *iterative games* which emerges with the deviations from the assumptions of classical game theory, in the analyses that will be done for comparative advantages theory prisoner's dilemma game given in Table 3. However, since heterodox theories do not have restrictive assumptions such as *rational players* inherent in the nature of iterative games, they are generally considered to be more appropriate for evolutionary game theory, which allows for flexible assumptions. Therefore, in the analysis of heterodox theories such as the Prebisch-Singer hypothesis given in Table 4, using behavioral rules displaying evolutionary features such as retaliatory behavior gives better results. In this way, actors

do not make their strategy choices according to rational individual behaviors, but according to the evolutionary behavioral rules that have been determined beforehand. Therefore, the case of failure to reach equilibrium because of the strategy changes that will occur due to playing the game iteratively can be overcome by evolutionary decisive strategies that are expected to be achieved through the behavioral rules exhibiting an evolutionary feature. Thus, the analysis of heterodox theories by game theory becomes possible with the adaptation of these theories to the tools of evolutionary game theory.

The Prisoner's Dilemma game's gain matrix given in Table 4 was rearranged to express the claim of the Prebisch-Singer hypothesis, which is a theory emerging within the context of heterodox economics, about international trade. With this study, it is shown how this matrix can be made suitable for the analysis with the computational methods of new heterodox economics by defining behavioral rules that exhibit evolutionary features.

5. CONCLUSION

The heterodox economics studies, which have emerged in recent years with the criticisms of orthodox economics and its restrictive assumptions, also re-examine the international trade theories like the other economic theories. The Prebisch-Singer hypothesis, which is the symbol of the foreign trade concept of the structuralist school, which came to the forefront in the Latin American Development Theories, is one of the heterodox theories that emerged in this way. However, such theories can be partially analyzed or not analyzed at all by empirical methods, which are used by orthodox economists in examining international trade because of the restrictive assumptions. This situation causes the inability of the analysis results to reflect the real world all the time. The need for new analysis methods caused the computational methods of new heterodox economics to emerge with the progress in informatics and computer sciences. By using the heterodox fields such as the evolutionary game theory and behavioral game theory, which have emerged as a result of criticisms on the assumptions of the game theory, it has become possible to integrate game theory with these computational methods. However for this, firstly, flexible assumptions of the economic subject to be addressed with the game theory need to be reflected in the gain matrix.

The Prebisch-Singer hypothesis emerged primarily to explain the trade between developed and developing countries and claimed that *in the long-term, developed countries will turn out to be more profitable from the trade between developed and developing countries*. The study is rephrasing this claim of the Prebisch-Singer hypothesis with the Prisoner's Dilemma game gain matrix. Thus, the created gain matrix is adapted to be used as a behavioral rule for geographical information systems (GIS), network models, cellular automation systems, simulation, or artificial intelligence algorithms, within the context of agent-based computational economics, which is one of the computational methods of new heterodox economics.

These analyses will guide contemporary discussions which are based on the assumption that the Prebisch-Singer hypothesis is still valid for international trade, which occurs between emerging market economies and developing countries that export simple industrial products with a relatively low percentage added value. Besides, for different heterodox trade theories, the prisoner's dilemma game gain matrix can be reconstructed on the basis of the comparative advantages theory prisoner's dilemma game gain matrix, as it was done in this study. By this means, newly created gain matrices will also become suitable for analyzing by the computational methods of the heterodox economics mentioned.

The application performed in the study can also be expressed as a multi-actor prisoner's dilemma game since it is about an economic issue that is suitable to be transformed into a multi-country analysis from a two-country analysis. Since multi-country models are more likely to reflect the real world when examining the international trade, their use, especially in combination with methods that use geographic information systems, is expected to contribute to the emergence of more realistic analyses.

Except for the prisoner's dilemma game used in the expression of international trade, which is the economic subject addressed in this study, with the game theory, new gain matrices can be created for all economic issues that can be expressed as a game theory in future studies. In this respect, it is thought that it can be the subjects of all analyses, which primarily support the idea that economic phenomena emerging in recent years should not contain strict rules and restrictive assumptions.

REFERENCES

- Alexander, J. M. (2007) "The Structural Evolution of Morality", New York, Cambridge University Press.
- Al-Suwailem, S. (2012) "Complexity and Endogenous Instability", *Research in International Business and Finance Elsevier* 30: 393-410.
- Arrighi, G., Silver, B. J., and Brewer, B. D. (2003, Spring) "Industrial Convergence, Globalization and the Persistence of the North-South Divide", *Studies in Comparative International Development*, 3-31.
- Aslan, N., and Yörük, D. (2008) "Teoride ve Uygulamada Dış Ticaret Hadleri ve Kalkınma İlişkisi [The Relation of Foreign Trade Terms and Development in Theory and Practice]", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 25(2): 33-69.
- Birol, Ö., and Gencer, A. (2014) "Neo-Klasik İktisat ve Neo-Klasik Sentez [Neo-Classical Economics and Neo-Classical Synthesis]", *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1): 259-280.
- Bunzel, H., and Vogelsang, T. J. (2005) "Powerful Trend Fuction Tests that are Robust to Strong Serial Correlation with an Application to the Prebisch-Singer Hypothesis", *Journal of Business and Economic Statistics* (23): 381-394.

- Colander, D., Holt, R., and Rosser, B. (2003) "The Changing Face of Mainstream Economics", Middlebury College Economics Discussion Paper (03-27).
- Conybeare, J. A. (1984) "Public Goods, Prisoner's Dilemma and the International Political Economy", *International Studies Quarterly*, 28(5): 5-22.
- Conybeare, J. A. (1987) "Trade Wars", New York, Colombia University Press.
- Cyper, J. M., and Dietz, J. L. (2009) "The Process of Economic Development", New York, Routledge.
- Davis, J. B. (2006) "The Nature of Heterodox Economics", *Post-Autistic Economics Review* (40): 23-30.
- Eren, E. (2013, February) "Kompleksite İktisadi ve Ajan Temelli Modelleme: Metodolojik Bir Yaklaşım [Complexity Economics and Agent-Based Modeling: A Methodological Approach]", *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni* (3).
- Flood, M. M. (1952) "Some Experimental Games", Santa Monica, California, Rand Cooperation.
- Ganjali, N., and Güney, C. (14-15 October 2017) "GIS and Game Theory for Water Resource Management", *International GeoAdvances Workshop, Volume IV-4/W4*. Safranbolu, Karabuk, Turkey.
- Ghoshray, A. (2011) "A Reexamination of Trends in Primary Commodity Prices", *Journal of Development Economics* (95): 242-251.
- Güngör, K. (2004) "İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler [A Brief Look at the History of Economics and Economic Thoughts from Mercantilism to Present]", <http://kisi.deu.edu.tr/asuman.altay/%C4%B0KT%C4%B0SADIN%20TAR%C4%B0H%C4%B0NE%20KISA%20B%C4%B0R%20BAKI%C5%9E%20VE%20MERKANT%C4%B0L%C4%B0ZMDEN%20G%C3%9CN%C3%9CM%C3%9CZE%20%C4%B0KT%C4%B0SAD%C4%B0%20D%C3%9C%C5%9E%C3%9CNCELER.pdf> (24.05.2018).
- Harvey, D. I., Kellard, N. M., Madsen, J. B., and Wohar, M. E. (2010) "The Prebisch-Singer Hypothesis: Four Centuries of Evidence" *Review of Economics and Statistics* (92): 367-377.
- Kay, C. (2011) "Latin American Theories of Development and Underdevelopment", New York, Routledge.
- Kim, T.-H., Pfaffenzeller, S., Rayner, T., and Newbold, P. (2003) "Testing for Linear Trend, with Application to Relative Primary Commodity Prices" *Journal of Time Series Analysis* (24): 539-551.
- Krugman, P. R. (1987) "Is Free Trade Passe?", *Economic Perspectives*, 1(2): 131-144.

- Krugman, P. R. (1991, November/December) "The Mode Toward Free Trade Zones", *Economic Review*, 5-25.
- Lawson, T. (2006) "The Nature of Heterodox Economics" *Cambridge Journal of Economics* (30): 483-505.
- Lee, S.-H., Park, H.-S., and Cho, S.-B. (18-23 July, 2010) "Emprical Analysis of International Trade Market Using Evolutionary Multi-Agent Modelig with Game Theory", *IEEE Congress on Evolutionary Computation*, Spain: Centre Convencions Internacional Barcelona.
- Montgomery, M. R. (1999) "Complexity Theory: An "Austrian" Perspective" D. Colander (Eds.) *Complexity and the History of Economics: 227-240*, London, Routledge.
- Moradi, M., Delavar, M. R., and Moshiri, B. (2017) "A GIS-Based Multi-Criteria Analysis Model for Earthquake Vulnerability Assessment Using Choquet Integral and Game Theory", *Nat Hazards* (87): 1377-1398.
- Nowak, M. A., and Sigmund, K. (2000) "Games on Grids" U. Dieckmann, R. Law, and J. A. Metz (Eds) *The Geometry of Ecological Interactions: Simplifying Spatial Complexity: 135-153*, U.S.A., Cambridge University Press.
- Prebisch, R. (1950) "The Economic Development of Latin America and Its Principle Problems" *United Nations Department of Economic Affairs, Lake Success, New York, United Nations*.
- Sarkar, P., and Singer, H. (1991) "Manufactured Exports of Developing Countries and Their Terms of Trade Since 1965", *World Development*, 19(4): 333-340.
- Singer, H. W. (1949) "Economic Progress in Underdeveloped Countries", *Social Research*, 16(1): 1-11.
- Taşçı, H. M., and Erçakar, M. E. (2016) "Prebisch-Singer Tezinin Dış Ticaret Hadleri Aracılığıyla Türkiye için Test Edilmesi [Testing the Prebisch-Singer Thesis through Foreign Trade Terms for Turkey]", *Yönetim ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(2): 232-249.
- Van Den Berg, H. (2015) "International Economics: A Heterodox Approach.", New York, Routledge.
- Witkowska, E. A. (2016) "Reconsideration of the Prebisch-Singer Hypothesis" *Real-World Economics Review* (42): 95-108.
- Yamada, H., and Yoon, G. (2014) "When Grilli and Yang Meet Prebisch and Singer: Piecewise Linear Trends in Primary Commodity" *Journal of International Money and Finance* (42): 193-207.
- Yeldan, E. (2005) "Yükselen Piyasa Ekonomisi" Olarak Türkiye [Turkey as an "Emerging Market Economy"]", http://yeldane.bilkent.edu.tr/Yeldan14_2Mar05.pdf (23.06.2016).

**TİCARİ BANKACILIK SEKTÖRÜNDE SORUNLU KREDİLERİ ETKİLEYEN
FAKTÖRLERİN ANALİZİ¹**Arş. Gör. Dr. Melike TORUN* Prof. Dr. Erdinç ALTAY* **ÖZET**

Ticari bankaların öncelikli görevlerinden biri olan kredi verme işlemi, kredilerin geri ödenmemesi sonucu hem bankacılık sektörünü hem de domino etkisi ile reel sektörü olumsuz etkileyen bir sarmala dönüşmektedir. Sorunlu kredilerin ülke ekonomisindeki önemi açısından, sorunun teşhis edilerek, çözüm önerileri üretebilmesi amacıyla, bu çalışmada Türk bankacılık sektöründe, 2008-2015 tarihleri arasında faaliyetlerine kesintisiz devam eden 25 ticari bankanın sorunlu kredilerine sebep olan mikro (bankaya özgü) ve makro (ekonomiye özgü) değişkenler araştırılmıştır. Analiz yöntemi olarak dengeli statik panel veri analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda, ilgili dönemde Türk ticari bankalarındaki sorunlu krediler üzerinde istatistiki olarak anlamlı olan makro değişkenler olarak; enflasyonun, işsizlik oranının, reel döviz kurunun, GSMH büyüme hızının, Euro bölgesine ait GSMH büyüme hızının ve BIST Endeksinin gösterilebileceği, mikro değişkenler olarak da; reel efektif faiz oranının, sermaye yeterlilik rasyosunun, tüketici kredilerinin payının, mevduatın krediye dönüşüm oranının, personel giderlerinin aktiflere oranının ve Banka Aktif/ Sektör Aktif Toplamının (banka büyüklüğü) gösterileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sorunlu Krediler, Ticari Bankalar, Türk Bankacılık Sektörü, Finansal Piyasalar.

JEL Sınıflandırması: C58, D53, E44, G21.

**ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING NON-PERFORMING LOANS IN THE
COMMERCIAL BANKING SECTOR****ABSTRACT**

The lending process, which is one of the primary activities of commercial banks, has become more complicated with a potential to harm both banking and real sectors because of the domino effect of non-performing loans. Given the importance of non-performing loans for the economy, this empirical study explored, the drivers of non-performing loans of 25 commercial banks which operated in the

¹ Bu çalışma, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme (İktisat) Anabilim Dalı'nda yürütülen "Ticari Bankacılık Sektöründe Kırılganlık Ölçütü Olarak Sorunlu Kredileri Etkileyen Faktörlerin Analizi" isimli Doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

* İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu. İstanbul/Türkiye e-mail: meliket@istanbul.edu.tr

* İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İşletme Bölümü. İstanbul/Türkiye e-mail: eraltay@istanbul.edu.tr

Turkish banking sector between 2008 and 2015. By employing a balanced static panel data analysis method, the study examined the micro (bank-specific) and macro (economy-specific) variables causing the non-performing loans. The findings identified inflation, unemployment rate, real exchange rate, the growth rate of GNP, the growth rate of GNP in the Eurozone, and the composite index of BIST as macro variables that significantly influence the non-performing loans in the Turkish commercial banks in that period. As to micro variables, a significant influence is also predicted from real effective interest rate, capital adequacy ratio, the share of consumer loans in total loans, the credit conversion rate of deposits (loans to deposits ratio), personal expenditure to assets ratio and an individual bank's assets/sector's total assets (as a size indicator).

Keywords: *Non-Performing Loans, Commercial Banks, Turkish Banking Sector, Financial Markets.*

JEL Classifications: *C58, D53, E44, G21.*

1. GİRİŞ

1990'lı yıllardan itibaren finansal piyasalarda görülen hızlı gelişmeye ve bu piyasalarda arz edilen menkul kıymetlerle finansman olanağının giderek artmasına rağmen özellikle gelişmekte olan ülkelerde hala ticari bankaların önemi ve finans sektörü içindeki ağırlığı devam etmektedir. Ticari bankaların temel aracılık görevi olarak yürüttükleri mevduat toplama ve kredi verme faaliyetleri hem finans hem de reel sektörde önemli bir konumda yer almalarına ve bu sektörlerin ekonomi içindeki fonksiyonlarını yerine getirmelerinde stratejik bir yere sahip olmalarına neden olmaktadır. Bankaların olağan faaliyetleri içinde üstlendikleri kredi verme sürecinde kredi riski ile karşılaşmaları kaçınılmazdır. Kredi riski, kredi kullanıcıları tarafından kredilerin anapara ve/veya faizlerinin zamanında ödenmemesinden kaynaklanmaktadır. Kredi riskinin gerçekleşerek kredilerin sorunlu kredi haline gelmesinin beraberinde getireceği kayıp ve bankaları finansal sıkıntıya düşürmesi olasılığı, sorunlu krediler için karşılık ayırmak zorunluluğunu beraberinde getirmektedir. Kârlı yatırım fırsatlarında değerlendirilebilecek kaynakların karşılık olarak ayrılması ise, bankaların riskliliği üzerinde olumlu, kârlılığı üzerinde ise olumsuz etkiler yaratmaktadır. Bankacılık sektöründe sorunlu kredilerdeki artış ve bu artışın neden olduğu kredi büyüme hızındaki yavaşlama, bir yandan reel ekonomideki olumsuz gelişmelerden etkilenirken diğer yandan da fonlama olanaklarının daralmasına ve bankaların kredilerden aldığı faiz gelirlerinde azalma yaşanarak kârlılığın daha da düşmesine yol açmaktadır. Bankanın en önemli nakit giriş kalemlerinden olan kredi geri dönüşlerinde ve kârlılıklarında sorunlu krediler dolayısıyla yaşanan olumsuzluklar, bankaların likiditesinde azalma meydana getirebilmektedir. Likiditedeki bozulma da bankaların fonlama yapısı üzerinde olumsuz etkilere neden olup, vade yapısını bozarak faiz riskine dönüşebilmektedir. Kredi riskinin tetiklediği likidite ve faiz risklerindeki artış, bankaların sorunlu kredilerden kaynaklanan sorunlarını daha da artıracak bir unsurdur.

Sorunlu kredilerin bankaların kârlılığı üzerindeki olumsuz etkisinin bir başka yansıması da asgari sermaye yeterlilik rasyosunda bozulmaya yol açmasıdır. Bankacılık sisteminde sorunlu kredilerin

artması bir yandan da kredi ile işlem yapan reel sektörü ve genel olarak ülke ekonomisini de olumsuz etkileyebilmektedir. Finansal ve ekonomik istikrarı bozucu etkileri nedeniyle sorunlu kredilere sebep olan faktörlerin incelenmesi ve tespit edilmesi son derece önemlidir. Bankaların kredi portföylerinin daha etkin yönetilmesi, sermaye gereksinimlerinin belirlenmesi ve kredi riskine yüksek derecede maruz kalabilecek kredi benzerlerinin ve kredi ürünlerinin fiyatlandırılması açısından bu faktörlerin bilinmesi (Mileris:2012,497) ve bankaların ona göre politikalar geliştirmesi oldukça önemlidir. Sorunlu kredilerinin öneminden hareketle, bu çalışmada Türk bankacılık sektöründe faaliyette bulunan ticari bankalardaki sorunlu kredileri etkileyen mikro ve makro faktörlerin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde sorunlu krediler kavramı incelenecektir. Üçüncü bölümde konuyla ilgili literatür ortaya konulduktan sonra dördüncü bölümde araştırmada kullanılan veri ve yöntem açıklanacaktır. Çalışmanın sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular tartışılmaktadır.

2. SORUNLU KREDİLER

Sorunlu krediler kavramına ilişkin farklı kurumların farklı tanımları bulunmaktadır. Buna göre Uluslararası Para Fonu (IMF), bir kredinin yükümlülüğü zamanında yerine getirilmiyorsa ya da temerrüt haline yakın durumda ise bu kredinin, geri dönmeyen kredi ya da diğer bir tanımla sorunlu kredi olarak adlandırılabilirdiğini ifade etmektedir. Kredinin anapara ve faiz geri ödemesine ilişkin gecikmenin 90 günlük süreyi aşması durumunda kredi sorunlu kredi olarak işlem görmektedir (Badar ve Javid, 2013:40-41).

Kredilerin sorunlu kredi haline gelmesi durumu Basel II'ye göre bankanın kredi tahsis süresince teminat aldığı varsayımı altında, almış olduğu teminatı nakde çevirmeden, borçlunun bankaya olan kredi borcunu ödeme ihtimalinin olmadığına kanaat getirilmesi ve/veya borç sahibinin bankaya olan kredi borcunun vadesi 90 günden fazla geçmiş ve borcun ödenmemiş olmasıdır (BDDK, 2007a: 131). Sorunlu kredi tanımlarından yola çıkarak ülkeler bazında karşılaştırma yapılırken dikkate alınması gereken bir husus vardır. Ülkelerin merkez bankalarının yeniden yapılandırılan krediler ile ilgili aldığı kararlarda farklılıklar görülebilmektedir. Örneğin bazı ülke merkez bankalarına göre yeniden yapılandırılan krediler “sorunlu krediler” kapsamında yer alırken, bazı ülke merkez bankaları tarafından “sorunsuz krediler” kapsamında yer almaktadır. Ülkeler arasındaki tanım ve kapsam farklarının çözümüne yönelik standart ölçütlerin tanıtılması çalışmaları başlamıştır. Avrupa Bankacılık Otoritesi'nin (EBA) özellikle Avrupa Birliği ülkelerindeki tanımsal standartlar açısından yaptığı çalışmada, sorunlu riskli varlıklar ve yeniden yapılandırma kavramları ile ilgili olarak standart tanımlamaların ve ölçümlenmelerin kullanılması amaçlanmıştır (Çan, 2014:4). Türk Bankacılık sektöründe, bankaların sorunlu kredi oranları ile yapabilecekleri uygulamalar kanunlar hükmünde sınırlandırılmıştır. Sorunlu kredilerin tahsilatının gerçekleşmemesi durumunda; kredinin vadesi ve teminatı göz önüne alınarak, “Bankalarca Karşılık Ayrılacak Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Ayrılacak Karşılıklara İlişkin

Esas ve Usuller Hakkında Yönetmeliğe” göre karşılık ayırma zorunluluğu doğmaktadır (Şahbaz ve İnkaya, 2014:81) .

Karşılıklar Kararnamesine göre ise; “anapara ve/veya faizin vadesinden ya da ödenmesi gereken tarihten itibaren 90 gün geçmiş olmasına rağmen tahsil edilemeyen alacaklar, üçüncü, dördüncü ya da beşinci grup krediler ya da diğer alacaklar kapsamında değerlendirilerek donuk alacak olarak tanımlanmaktadır. Kredi müşterisinin aynı banka ile arasında birden çok kredi sözleşmesi bulunuyorsa ve kullandığı kredilerden bir tanesi dahi geri ödenmemiş ise, diğer kredileri de donuk alacak olarak nitelendirilmektedir. Donuk alacak olarak ifade edilen kredinin anapara ya da faizin tamamen ödenmesi durumunda ise aynı müşteriye ait kredi borçları, kredi özelliğine bakılarak donuk alacak olarak tanımlanacak koşulları doğurmuyorsa, diğer gruplar altında tasnif edilebilmektedir (Sipahi, 2003:18).

Bankacılık sektöründe sorunlu kredilerin meydana gelmesine sebep olan faktörler içsel ve dışsal faktörler olarak ikiye ayrılarak incelenebilir. Sorunlu kredilerin meydana gelmesine sebep olan içsel faktörler, kredi sözleşmesinde bulunan her iki tarafın ekonomik yetersizlikleri sebebiyle kredinin geri ödenmesinde sorun yaşandığı durumlar şeklinde ifade edilmektedir. Bu durumda süreç banka ya da kredi müşterisinden kaynaklı sebepler olarak da kendi içinde ikiye ayrılmaktadır (Sipahi,2003:18-19). Bankaların kredi istihbaratının, kullanılan kredi karşılığında teminat alınması ve kredinin yönetilmesi konularında yetersizliği söz konusu olduğunda, banka kaynaklı ödeme sıkıntısı yaşanmaktadır. Kredi kullanan müşteriler işletme sahipleri olarak ele alındığında da, işletmeye ait yönetimin başarısı, finansal yapısının sağlamlığı ve işletmenin kredi kullanımına söz konusu ürün ya da hizmetin niteliği gibi konularda sorun yaşanması durumları belirtilmektedir. Kredilerin geri ödenmesinde yaşanan dışsal faktörleri ise banka ve kredi kullanıcılarından kaynaklı olmayan, kredilerin ekonomik, politik, teknolojik ve doğal değişimlerden kaynaklanan sebepler sonucu sorunlu kredi durumuna gelmesine etken olan faktörler olarak belirtilmektedir (Sipahi,2003:19). Bankalardan ve işletmelerden kaynaklanmayan, ekonomik durgunluk gibi dışsal faktörlere bağlı olarak artan sorunlu krediler, çözüm aşamasında bankalara maliyet yüklemektedir (Podpiera ve Weill, 2007:3). Ülke ekonomisinde yaşanan durgunluk, diğer ülkelere verilen boçların geri dönmeyişi, ülke içinde üretim aşamasında hammadde ve güç kısıtı yaşanması, fiyat artışı ve doğal afet tarzındaki olaylar da dışsal faktörler kapsamında yer almaktadır (Ranjan ve Dhal,2003:85). Türk bankacılık sektöründeki sorunlu krediler oranı Tablo 1’de gösterilmektedir.

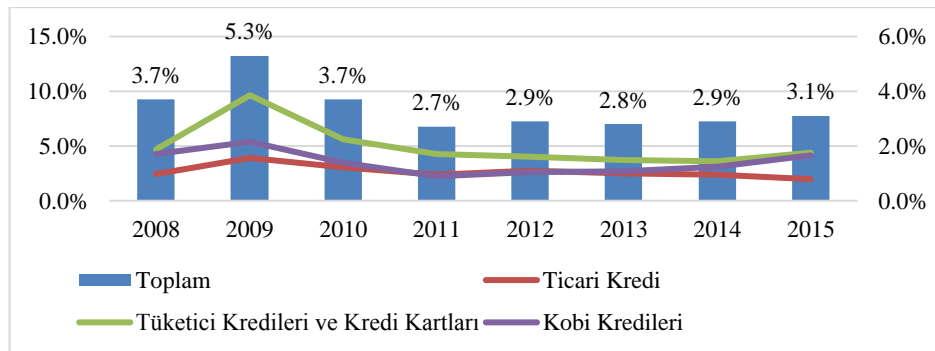
Tablo 1. Takipteki Krediler/ Toplam Krediler (%) (2008-2015)

BANKALAR	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Türkiye'de Bankacılık Sistemi	3,6	5,4	3,7	2,7	2,8	2,7	2,7	3,0
Ticari Bankalar	3,7	5,6	3,8	2,7	2,9	2,8	2,9	3,1
Kamusal Sermayeli Ticari Bankalar	3,8	4,5	3,3	2,5	3,3	2,9	3,0	2,7
Özel Sermayeli Ticari Bankalar	3,5	5,4	3,3	2,4	2,2	2,3	2,4	2,8
Yabancı Sermayeli Bankalar	4,1	7,8	6,1	4,4	4,9	4,4	4,1	3,9

Kaynak: TBB (2014) ve TBB(2015).

Türk bankacılık sektöründe sorunlu kredilerin toplam kredilere oranı 2008 yılında %3,6 seviyesinde iken, küresel finansal krizin etkisinden ardından 2009 yılı itibariyle % 5,4'e yükselmiştir. 2015 yılına kadarki süreçte takipteki kredi oranları azalmış ve 2015 yılında son beş yılın en yüksek seviyesine çıkarak %3 olarak gerçekleşmiştir. Finansal krizin ardından 2010 yılı itibariyle düşen ticari bankalarındaki sorunlu kredi oranı, son dönemde artışa geçerek, 2015 yılı itibariyle de en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bankacılık sektörü içinde sorunlu kredilerin oluşumunu daha detaylı olarak görebilmek adına takibe dönüşüm oranları ve gelişimi izlenmelidir.

Grafik 1. Türk Bankacılık Sektöründe Takibe Dönüşüm Oranı (%)



Kaynak: BDDK, "Türk Bankacılık Sektörü Genel Göstergeleri", Aralık 2015.

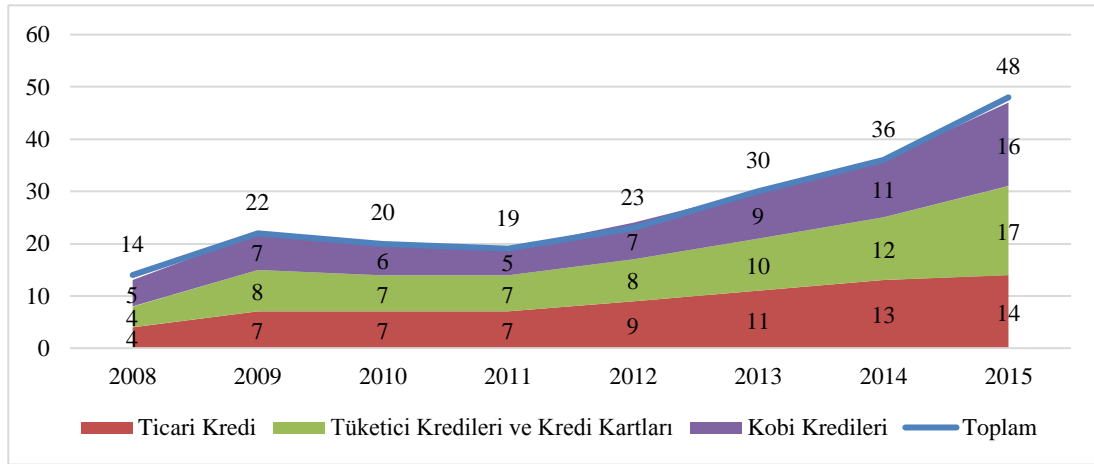
Grafik 1'de görüldüğü üzere; 2008 yılında %3,7 olan Takibe Dönüşüm Oranı, küresel krizin olumsuz etkileri ile 2009 yılı itibariyle %5,3 olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında sorunlu alacak bakiyesinde azalma ve kredi hacminde artış olması sonucu bu oran %3,7 seviyesine gerilemiştir. Takipteki alacakların banka aktifinden silinmesi ya da satılması ile bankacılık sektöründe takipteki alacak oluşumunda bu dönemde belirgin bir yavaşlama olmuştur. Takibe dönüşüm oranındaki azalmada; ekonomide makro ihtiyati² tedbirlerin uygulanmasının (BDDK,2013/2015b:39) etkisi olduğu da söylenebilir. 2011 yılında takibe dönüşüm oranında bir önceki yıla göre azalış meydana gelmiş ve %2,7

² Makro ihtiyati politikalar, ülke içindeki sistemik riskin sınırlanması ve ekonomi üzerindeki olası maliyetleri minimum seviyeye indirilmesinin sağlanarak, finansal istikrara ulaşılmasını hedefleyen politikalardır. Makro ihtiyati politikalar, banka bazında uygulanan mikro ihtiyati politikalar ile finansal kuruluşların kırılganlıklarının sistemik boyuta ulaşmasını engellemek ve risklerin birikmesine karşı tedbir almak amacıyla uygulanmaktadır.

olarak gerçekleşmiştir. Krizin etkilerinin ardından kredilerde artış olması, kredi tahsilatlarındaki artış ve 2011 yılı içinde takipteki alacak oluşumunun yavaşlaması sonucu takibe dönüşüm oranındaki düşme eğilimi devam etmiştir (BDDK, 2011c:24). 2012 yılında takipteki alacaklar kaleminde artış görülmektedir. Yıl içinde bu kaleminde artış olmasının sebebi olarak 2010 ve 2011 yıllarında güçlü artış gösteren kredilerin yaşlandırılma analizinin³ etkili olduğu söylenmektedir (BDDK, 2012d:6). 2013 ve 2014 yılları takibe dönüşüm oranı %2,8 ve %2,9 olarak yatay seyirde gerçekleşirken, 2015 yılındaki ekonomik gelişmelerin de etkisi ile % 3,1 oranına yükselmiştir.

Takibe dönüşüm oranları tüm bankacılık sektöründe krediler bazında incelendiğinde, yıllar itibariyle sorunlu kredilerin brüt gelişiminde yüksek pay alan ticari krediler kaleminde takibe dönüşüm oranının, diğer tüketici kredileri ve kredi kartları ile KOBİ kredilerinin takibe dönüşüm oranından daha düşük seviyede gerçekleştiği görülmektedir.

Grafik 2. Sorunlu Kredilerin Brüt Gelişimi (Milyar TL)



Kaynak: BDDK, “Türk Bankacılık Sektörü Genel Göstergeleri”, Aralık 2015.

2009 yılında küresel krizin ardından Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK) tarafından bankacılık sistemini canlandırmaya yönelik önlemler alınmıştır. Bankalarda, “Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkındaki Yönetmelik”te değişiklik yapılmıştır. Yeni düzenlemede cari dönemde sorunsuz olan kredilerin beklenmeden, yeniden yapılandırılmasına olanak tanınmıştır (TBB,2009:I-4). Düzenlemeye rağmen, ekonomi genelindeki küçülme ve kredi kalitesindeki azalma sonucu takipteki kredilerde artış olmuştur (TBB,2009: I-7).

Grafik 2’de görüldüğü üzere, ekonomide canlanmanın yaşandığı 2010 ve 2011 yıllarında 2009 yılına göre sorunlu kredilerin miktarında düşüş olduğu ve ticari krediler ile tüketici kredileri ve kredi kartlarında aynı miktarda sorunlu kredi meydana geldiği görülmektedir. Her iki sene içinde de Kobi

³ Kredilerin yaşlandırma analizi, kredilerin temerrüt performansını göstermektedir.

kredilerinin sorunlu krediye dönüşme miktarı diğer iki kredi türüne göre daha az kalmıştır. 2012 ve 2013 yıllarında sorunlu kredilerin toplamında artış olmuştur. Türler itibariyle bakıldığında, KOBİ kredileri ile ticari kredilerden oluşan takipteki krediler kaleminde bir önceki seneye göre iki milyar TL'lik artış olduğu görülmektedir. 2014 yılında ise takipteki kredilerde brüt olarak artışın payı her üç kredi türünden de iki milyar TL olmuş, ticari kredilerdeki takipteki kredi miktarı en baş sırada gelmiştir. Ülke içindeki ekonomi ve siyasi olayların etkisi ile artışa devam eden sorunlu krediler içinde geçen seneye nazaran beş milyar TL'lik takipteki kredi artışlarıyla tüketici kredileri ve kredi kartları ile Kobi kredileri baş sırada gelmektedir. Ticari kredilerdeki takibe dönen kredi miktarı bir milyar TL ile diğerlerine nazaran daha düşük kalmıştır.

3. LİTERATÜR

Bankacılık sektöründe sorunlu kredilerin yıllar içerisindeki gelişimi literatürde genel olarak iki faktör grubuna bağlı olarak açıklanmaktadır. Bunlardan ilki, kişi ya da kurumların geri ödeme kapasitelerini etkileyen bütün makroekonomik koşulları içeren dışsal faktörler, ikincisi ise bankaya özgü faktörlerdir. Sorunlu kredilerin analizinde bankaya özgü verilerin kullanılmasıyla bankaların varlık kalitesindeki bozulmalar tespit edilebilmektedir (Klein,2013:4,9). Bankaya özgü verilere örnek olarak; bankanın büyüklüğü, etkinliği ve kredi dönemleri belirtilebilir. Bunların yanında piyasa gücü ve risk profili de önemli faktörler arasında yer almaktadır. Dışsal faktörleri içeren makroekonomik değişkenler arasında reel faiz oranı, GSMH büyüme oranı, kredi artış oranı, reel döviz kuru, işsizlik oranı gibi değişkenler genel olarak analizlerde sorunlu kredileri etkileyen faktörler olarak anlamlı sonuçlar vermektedir (Messai ve Jouini, 2013: 852-854).

Sorunlu kredileri etkileyen faktörlerin incelendiği çalışmalarda kullanılan değişkenlere ilişkin literatür taramasında elde edilen sonuçlar Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. Literatürde Kullanılan Değişkenler

Çalışma	Değişkenler	
	Bağımlı	Bağımsız
Panel A: Bankalara Özgü Faktörleri Analize Dahil Eden Çalışmalar		
Berger ve DeYoung (1997)	Sorunlu Krediler	Kredi kalitesi, maliyet etkinliği ve bankaların sahip olduğu sermaye miktarı
Hasan ve Wall (2003)	Sorunlu Krediler	Kredi kayıp karşılığı öncesi gelir değişkenleri
Hu vd. (2004)	Sorunlu Krediler	Banka büyüklüğü, gelir kaynakları, bankaların mülkiyet yapısı
Godlewski (2004)	Sorunlu Krediler Oranı	Banka büyüklüğü, Varlıkların getiri oranı
Garcia-Marco ve Robles-Fernandez (2008)	Kredi Riski	Banka büyüklüğü, Öz kaynak getiri oranı, banka mülkiyet yapısı
Podpiera ve Weill (2008)	Sorunlu Krediler	Maliyet etkinliği

Boudriga vd. (2009)	Sorunlu Krediler	Sermaye yeterlilik rasyosu, uygulanan politikalar.
Adela ve Julia (2010)	Sorunlu Krediler	Ortalama faiz oranı, enflasyon
Panel B: Makroekonomik Faktörleri Analize Dahil Eden Çalışmalar		
Keeton ve Morris (1987)	Sorunlu Krediler	Makro ekonomik koşullar
Jimenez ve Saurina (2006)	Sorunlu Krediler	Kredilerin Büyüme Oranı, Teminatlı Krediler, Kredi Portföyü olarak sınıflandırılmıştır. Reel faiz oranı ve Reel GSMH büyüme oranı.
Pesola (2007)	Kredi kayıplarının net değeri	GSMH ve reel faiz oranlarındaki değişim, bağımlı değişkenin gecikmeli değeri,
Adebola vd. (2011)	Sorunlu Krediler	Makroekonomik Faktörler (Sanayi Üretim Endeksi, faiz oranı ve Üretici Fiyat Endeksi)
Bofondi ve Ropele (2011)	Sorunlu Krediler	Reel GSMH yıllık büyüme oranı, ev fiyatları, işsizlik oranı, kısa dönemli faiz oranları, Net faiz harcamaları / Brüt işletme geliri,
Nkusu (2011)	Sorunlu Krediler	Makroekonomik faktörler
Muhammad Farhan vd. (2012)	Sorunlu Krediler	işsizlik oranı, enflasyon, GSMH büyümesi, döviz kuru, faiz oranı, enerji krizi
Mileris (2012)	Sorunlu Krediler Oranı	GSMH, enflasyon, para arzı, faiz oranları, Sanayi Üretim Endeksi ve cari işlemler dengesi
Saba, Kouser ve Azeem (2012)	Sorunlu Krediler	Kişi başına düşen reel GSMH, faiz oranları
Badar ve Javid (2013)	Sorunlu Krediler	Enflasyon, faiz oranı, GSMH, Döviz Kuru ve Para Arzı
Messai ve Jouini (2013)	Sorunlu Krediler	GSMH büyümesi, Kredi Kurumlarının Varlık Getirisi, işsizlik oranı, reel faiz oranı, banka provizyonları
Monicah W. Muriithi (2013)	Sorunlu Krediler	Faiz oranları, enflasyon ve kredi büyüme oranları
Roland Beck, Petr Jakubik ve Anamaria Piloiu (2013)	Sorunlu Krediler	Reel GSMH büyümesi, hisse senedi fiyatı, döviz kuru ve borç verme faiz oranı
Roy (2014)	Sorunlu Krediler	Net Faiz Marjı, GSMH büyümesi, reel efektif döviz kuru, enflasyon ve S&P 500 endeksine dayalı VIX endeksi (Global Değişken Olarak)
Panel C: Bankalara Özgü Faktörlerle Birlikte Makroekonomik Faktörleri Analize Dahil Eden Çalışmalar		
Sinkey ve Greenwalt (1991)	Sorunlu Krediler	Krediler/Varlıklar, Volatil Fonlar/ ToplamYükümlülükler, Öz Sermaye/Varlıklar
Lis vd. (2000)	Sorunlu Krediler	GSMH büyüme oranı, bankacılık düzenleme rejimi, kredi büyümesi, bankaların şubelerinin büyüme oranı, varlıklar üzerinden banka büyüklüğü, teminatlı krediler, net faiz marjı, sermaye varlık oranı, temerrüte düşen firmaların piyasa gücü, firmaların borç özsermaye oranı
Salas ve Saurina (2002)	Sorunlu Krediler	GSMH büyüme hızı, firma ve bireylerin borçluluk durumları, etkinsizlik, portföy seçimleri (Portfolio Composition), banka büyüklüğü, net faiz marjı, sermaye oranı ve piyasa gücü
Rajan ve Dhal (2003)	Sorunlu Krediler	GSMH Büyüme Oranı, Banka Kredi Vadesi, Faiz Oranı, Banka Büyüklüğü, Banka Mevduatı Oranı
Focak (2005)	Sorunlu Krediler	Aktif karlılığı, Öz Sermaye karlılığı, net faiz marjı, net gelir, interbank kredileri, kişi başına düşen GSMH, Enflasyon, Faiz Oranları, Reel Döviz Kurundaki Değişiklik, Faiz Oranı Spreadı ve M2 Para Arzı
Espinozave Prasad (2009)	Sorunlu Krediler Oranı	GSMH (ekonomik büyüme), banka büyüklüğü, kredi büyüme oranı,
Khemraj ve Pasha (2009)	Sorunlu Krediler	Reel Efektif döviz kuru, faiz oranları, kredi büyümesi, GSMH ve banka büyüklüğü.

Louzis, Vouldis ve Metaxas (2011)	Sorunlu Krediler	Reel GSMH büyüme oranı, işsizlik oranı ve kredi faiz oranı, bankaların performansı ve risk yönetiminin kalitesi
Klein (2012)	Sorunlu Krediler	Sermaye/ Toplam Varlıklar (E/A), Sermayenin Karlılığı (ROE), Krediler/ Top Varlıklar ve Kredilerin Büyüme Oranı, Euro Baz alınarak döviz kurundaki değişim, enflasyon, işsizlik oranındaki değişim, Euro Bölgesi'nin GSMH Büyümesi ve Standard & Poor's 500 Hisse Senedi Piyasası (VIX) Volatilitesi
Şahbaz ve İnkaya (2013)	Sorunlu Krediler	Bankacılık sektörü yurtiçi kredi hacmi, GSYİH reel büyüme, toplam özel tüketim harcamaları ve özel sabit sermaye harcamaları
Vatansever ve Hepşen (2013)	Sorunlu Krediler	Bankaların etkinsizlik oranı (inefficiency ratio), İstanbul Hisse Senedi 100 Endeksi, Sanayi Üretim Endeksi, öz sermaye getirisi, sermaye yeterlilik rasyosu, işsizlik oranı, para arzı, faiz oranları, Tüketici Fiyat Endeksi, Reel Sektör Güven Endeksi, Euro/ TL ve USD/ TL kurları, GSMH büyüme oranı, Euro Bölgesi'nin GSMH büyümesi, Standard and Poor's 500 Hisse Senedi Endeksi, Kredi/Varlık oranı ve Borçluluk oranı
Mileris (2014)	Sorunlu Krediler	GSMH, ihracat, bireylerin tüketim harcamaları, işsizlik oranı, iflas eden firmaların sayısındaki artış ve hükümet harcamaları
Ekanayake E.M.N.N ve Azeez A.A (2015)	Sorunlu Krediler	Reel GMSH büyümesi, enflasyon, işsizlik oranı ve faiz oranı, bankanın etkinliği, risk profili, piyasa payı, kredi büyümesi, Kredi / Aktif kalemi, kredi faiz oranı, banka büyüklüğü,
Tanaskovic ve Jandric (2015)	Sorunlu Krediler	GSMH büyümesi, Döviz kuru, enflasyon, döviz kredisi oranı, finansal piyasaların gelişmişlik seviyesi
Ozili (2015)	Sorunlu Krediler	Kredi çeşitlendirmesi, kredi büyümesi, Basel düzenlemesinin etkisi,
İslamoğlu (2015)	Sorunlu Krediler	BIST, Kamu Borç Stoğu/ GMSH, kredi faiz oranı
Dimitrios, Helen ve Mike (2016)	Sorunlu Krediler	Mevduatın Krediyeye Dönüşüm Oranı, Öz Sermayenin Getiri Oranı ve Varlıkların Getiri Oranı, her bir ülkeye ait işsizlik oranı, Gelir Vergisi Oranı / GMSH (%), Bütçe Açığı/Fazlası, Kamu Borçlarının GSMH'a oranı (%), GSMH Büyümesi, Enflasyon ve Üretim Açığı

4. VERİ VE YÖNTEM

Türkiye'de faaliyet gösteren ticari bankaların sorunlu kredileri üzerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesine yönelik yapılan bu çalışmada, statik panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışmanın kapsamını, Türkiye'de 2008-2015 yılları arasında bankacılık sektöründe kesintisiz faaliyetlerine devam eden ticari bankaların sorunlu kredileri oluşturmaktadır. Bankalara ve makroekonomik faktörlere ilişkin veriler, Türkiye Bankalar Birliği (TBB), Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu ve Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) resmi internet sitelerinden temin edilmiştir.

4.1. Veri

Bu çalışmada, Türk bankacılık sektöründe 2008-2015 tarihleri arasında faaliyetlerine kesintisiz devam eden 25 ticari banka çalışma kapsamına alınmış ve bu bankalar Tablo 3'te belirtilmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak, sorunlu krediler oranı kullanılmıştır. Bu değişken takipteki kredilerin toplam kredi ve alacaklara oranı ile hesaplanmıştır.

Tablo 3. Analize Dâhil Edilen Ticari Bankalar

Akbank T.AŞ.	ING Bank A.Ş.
Alternatifbank A.Ş.	Şekerbank T.A.Ş.
Anadolubank A.Ş.	The Royal Bank of Scotland Plc.
Arap Türk Bankası A.Ş.	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
Bank Mellat	Turkish Bank A.Ş.
Burgan Bank A.Ş.	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.
Citibank A.Ş.	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
Denizbank A.Ş.	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
Fibabanka A.Ş.	Türkiye İş Bankası A.Ş.
Finans Bank A.Ş.	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O
Habib Bank Limited	Turkland Bank A.Ş.
HSBC Bank A.Ş.	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.
ICBC Turkey Bank A.Ş.	

Çalışmada bağımlı değişken olarak, sorunlu krediler oranı kullanılmıştır. Sorunlu krediler (NPL), bankaların finansal performansları ile doğrudan ilişkilidir. Bankacılık sektöründeki kredi riskini direkt yansıtmakla beraber banka bazında sorunlu kredilerdeki artış geniş çaplı kredi temerrütlerinin olma olasılığını artırıcı faktör olarak değerlendirilmektedir. Bu durumda bankaların varlıklarında bozulma meydana geldiği için bankaların net değerlerinin olumsuz etkilendiği söylenebilir. (Mileris,2012:497) Sorunlu krediler oranı, aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$r_{SK} = \frac{TK}{TK + KA}$$

denklemden yer alan r_{SK} sorunlu krediler oranı, TK takipteki krediler, KA kredi ve alacaklardır.

Çalışmada, hem bankaya özgü bağımsız değişkenler hem de makroekonomik bağımsız değişkenler kullanılmıştır. Bankaya özgü değişken olarak alınan; kredi büyüme oranı, aktif kârlılığı, banka büyüklüğü, banka rekabet endeksi (HHI), sermaye yeterlilik rasyosu, Türk parası kredilerinin payı, mevduatın krediye dönüşüm oranı ve personel giderlerinin varlıklara oranı değişkenleri Türkiye Bankalar Birliğinden (TBB) alınarak, analize dâhil edilmiştir. Bunun yanında diğer bankaya özgü bağımsız değişkenler; özsermaye kârlılığı, reel efektif faiz oranı, tüketici kredilerinin payı BDDK'den elde edilmiştir. Bu çalışmada ayrıca makroekonomik bağımsız değişkenler olan Borsa Endeksi (BIST) ve enflasyon oranı TCMB'dan elde edilirken, GSMH oranları TÜİK ve reel döviz kuru Eurostat kuruluşlarından alınmıştır. Gerek bankaya özgü bağımsız değişkenler gerek ise makroekonomik bağımsız değişkenlerin hesaplamalarına yönelik detaylı bilgi Torun (2017)'de mevcuttur.

4.2. Analiz Yöntemi ve Modeller

Araştırmanın ilk etabında, sorunlu krediler oranı üzerinde açıklama gücü olduğu düşünülen hem bankaya özgü hem makro ekonomiye özgü tüm değişkenler analize dahil edilerek, modellemede başlangıç noktası olarak ifade edilen Model 1 aşağıda gösterildiği gibi oluşturulmuştur.

$$\begin{aligned} rSK_{i,t} = & c + \beta_1 KF_{i,t} + \beta_2 REF_{i,t} + \beta_3 KBO_{i,t} + \beta_4 GSMH_{i,t} + \beta_5 EUGSMH_{i,t} + \beta_6 DV_{i,t} + \beta_7 RDV_{i,t} \\ & + \beta_8 IO_{i,t} + \beta_9 ENF_{i,t} + \beta_{10} ENF2_{i,t} + \beta_{11} SYR_{i,t} + \beta_{12} SYR2_{i,t} + \beta_{13} AK_{i,t} \\ & + \beta_{14} \ddot{O}K_{i,t} + \beta_{15} KTK_{i,t} + \beta_{16} ATA_{i,t} + \beta_{17} HHI_{i,t} + \beta_{18} BIST_{i,t} \\ & + \beta_{19} TPKP_{i,t} + \beta_{20} MKDO_{i,t} + \beta_{21} TKP_{i,t} + \beta_{22} PGVO_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (1)$$

Değişkenlerin modelde yer almasında istatistiki olarak anlamlılığı, bağımlı değişken üzerindeki etki yönünün beklendiği gibi gerçekleşmesi ve bağımlı değişkeni etkileme gücü model içinde diğer değişkenlerle beraber en yüksek olan değişkenlerin modelde yer alması şeklinde belirlenen kriterlerin sağlanması ile nihai modele ulaşılmaya çalışılmıştır. Sorunlu krediler oranını etkileyen bağımsız değişkenler ile kurulan çok sayıda model arasında belirtilen kriterlere göre temsili en iyi olan model, Model 2 olarak belirlenmiştir.

Model 1’de yer alan ve bankaların rekabetini ölçmede kullanılan HHI Endeksi ve aynı zamanda ülke içindeki ekonomik gelişmeleri de yansıtan Borsa İstanbul Endeksi (BIST) ve reel faiz oranı, modelde çoklu doğrusal bağlantı sorunu oluşması sebebiyle, model dışında bırakılmıştır. Banka büyüklüğü, enflasyon oranı, sermaye yeterlilik rasyosu ve kredi faiz oranı değişkenleri iki farklı şekilde hesaplanarak modele dahil edilmiştir. Kredi faiz oranı ile beraber, reel efektif faiz oranı aynı anda modele alındığında, çoklu doğrusal bağlantı sebebiyle model dışı kalmıştır. İki farklı şekilde hesaplanarak ilk modelde kalan bağımsız değişkenler, istatistiki olarak anlamlı sonuçlar verse dahi model denemeleri aşamasında istatistiki ve teorik olarak anlamlı olmayan sonuçlar verdiği modellerde bu değişkenler modelden çıkartılmıştır. Modellerin deneme aşamasında, modelde kalan değişkenlerin istatistiki anlamlılıkları ve teoriye uygunluklarına bakılıp, uygun olmayan değişkenler sırayla modelden dışarı çıkarılmıştır ve/veya daha önce modelden çıkarılan değişkenler tekrar modele ilave edilmiş ayrıca değişkenlerin birer gecikmeli değerleri de modele eklenerek en uygun model aranmaya çalışılmıştır. Modellerde gecikmeli değişkenlerin de kullanılmasının nedeni, sorunlu kredilerin tanımı gereği karşılık ayırabilmesi adına 90 gün geçmesi gerektiği için, bir önceki yıl son çeyrekte oluşan sorunlu kredilerin bir sonraki yılda oluşmuş gibi gözükebilmesidir. Bu şekilde elde edilen model 2 aşağıda gösterildiği gibidir.

$$\begin{aligned} rSK_{i,t} = & c + \beta_2 REF_{i,t} + \beta_4 GSMH_{i,t} + \beta_7 RDV_{i,t} + \beta_9 ENF_{i,t} + \beta_{11} SYR_{i,t} + \beta_{13} AK_{i,t} + \beta_{14} \ddot{O}K_{i,t} \\ & + \beta_{16} ATA_{i,t} + \beta_{18} BIST_{i,t} + \beta_{19} TPKP_{i,t} + \beta_{20} MKDO_{i,t} + \beta_{21} TKP_{i,t} + \beta_{22} PGVO_{i,t} + \\ & + \beta_{23} EUGSMH(-1)_{i,t} \\ & + \beta_{24} IO(-1)_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (2)$$

Model 1 ve Model 2'ye ait parametre tahminleri Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4. Sorunlu Krediler Oranının Açıklamaya Yönelik Oluşturulan Modellere İlişkin Parametre Tahmin Sonuçları

		Model 1		Model 2	
		Katsayılar	p değeri	Katsayılar	p değeri
c	Sabit Terim	0.598	0.014	-0.043	0.047
KF	Kredi Faiz Oranı	0.594	0.00		
REF	Reel Efektif Faiz Oranı	*		0.534	0.000
REF (-1)	1 Dönem Gecikmeli Reel Faiz Oranı	a		a	
KBO	Kredi Büyüme Oranı	0.008	0.375		
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla	-2.732	0.009	-0.895	0.019
EUGSMH	Euro 19 Bölgesine ait GSMH	6.418	0.002	c	
EUGSMH(-1)	1 Dönem gecikmeli EUGSMH	b		-1.231	0.008
DV	Döviz Kuru	-0.4271	0.08		
RDV	Reel Döviz Kuru	0.144	0.296	-0.553	0.024
RDV (-1)	1 Dönem Gecikmeli Reel Döviz Kuru	a		a	
IO	İşsizlik Oranı	-0.695	0.086	c	
IO(-1)	1 Dönem gecikmeli İşsizlik Oranı	b		1.922	0.021
ENF	Enflasyon Oranı	-5.772	0.008	4.200	0.017
ENF2	Enflasyon Oranı	-0.929	0.056	d	
SYR	Sermaye Yeterlilik Rasyosu	0.558	0.000	1.367	0.000
SYR2	Sermaye Yeterlilik Rasyosu	0.321	0.000	d	
AK (ROA)	Aktif Kârlılık Oranı	-0.896	0.000	-0.075	0.019
ÖK (ROE)	Özsermaye Kârlılık Oranı	0.101	0.005	-0.125	0.013
KTK	Krediler /Toplam Krediler	0.773	0.044	d	
ATA	Aktifler / Toplam Aktifler	-0.842	0.029	-1.349	0.015
HHI	Herfindahl Hirschman Endeksi	*			
BIST	Borsa 100 Endeksi	*		-0.149	0.037
TPKP	Türk Parası Kredilerin Payı	0.015	0.615	-0.090	0.067
MKDO	Mevduatın Krediye Dönüşüm Oranı	-0.056	0.000	-0.043	0.000
TKP	Tüketici Kredilerinin Payı	0.081	0.007	0.262	0.001
PGVO	Personel Giderlerinin Varlıklara Oranı	-0.156	0.868	-7.400	0.000
R²		0.8789		0.8011	

NOT: * Bu değişkenler, çoklu doğrusal bağlantı sorunları sebebiyle modele alınmamıştır.

a Model.1 ve 2'de yer almazken, model 3'te kullanılmıştır.

b Model.1'de alınmazken, model 2'de kullanılmıştır.

c Model.2'de gecikmeli değerleri alınan değişkenlerin, düzey değerleri alınmamıştır.

d Modelde aynı değişkeni iki farklı şekilde tanımlayan değişkenler, nihai model öncesi olan Model.2'ye alınmamıştır.

Model 2'nin nihai model olup olmadığına karar vermeden önce, varsayım testlerinin yapılması gereklidir. Model 2'nin varsayım testlerine tabi tutulması sonucu, varsayımdan sapmaların olduğu

görülmüştür. Varsayımların sağlanması için yapılan testler sonucunda bazı bağımsız değişkenlerin anlamsız hale gelmesi nedeniyle bu değişkenler Model 2'den çıkartılmış, yeni kurulan modelin de varsayım testlerinin yapılması ve elde edilen test sonuçlarına göre varsayımdan sapmaların düzeltilmesi sonucu nihai model olarak değerlendirilecek Model 3'e ulaşılmıştır. Model 3 aşağıda yer almaktadır:

$$\begin{aligned} rSK_{i,t} = & c + \beta_4GSMH_{i,t} + \beta_9ENF_{i,t} + \beta_{11}SYR_{i,t} + \beta_{16}ATA_{i,t} + \beta_{18}BIST_{i,t} + \beta_{20}MKDO_{i,t} \\ & + \beta_{21}TKP_{i,t} + \beta_{22}PGVO_{i,t} \\ & + \beta_{23}EUGSMH(-1)_{i,t} + \beta_{24}IO(-1)_{i,t} + \beta_{25}RDV(-1)_{i,t} + \beta_{26}REF(-1)_{i,t} \\ & + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (3)$$

Model 3'den yola çıkarak, parametre tahmini yapılmadan önce, panel veri analiz modelinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu amaçla, modelin belirlenmesi adına, Hausman test istatistiğinden yararlanarak sabit etkiler modeli ya da rassal etkiler modeli arasında seçim yapılması gerekmektedir. Sabit etkiler modelinin test aşamasında, aynı zamanda Klasik modelin de testi olan F testi yer almaktadır. Tablo 5'de görüldüğü üzere modelin, Klasik modele diğer bir tanımla Havuzlanmış Modele uygun olmadığı sonucuna varılmıştır. Hausman testi sonucuna göre ise; modelin sabit etkiler modeli kullanılarak tahmin edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5. F ve Hausman Testlerine İlişkin Sonuçlar

F Testi	Hausman Testi
F (24,135) = 3.12	Ki-Kare Test İstatistiği= 37.24
Prob > F =0.000	Prob>Chi2 =0.000

Panel veri modellerinde, zaman serisi modellerinde olduğu gibi modelin güvenilirliği açısından bazı varsayımların sağlanması gerekmektedir. Bu varsayımlar; modelde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon olmadığıdır. Varsayımların, her bir modele göre farklı testleri yer almakta ve varsayımdan sapmaların olması durumunda düzeltmeler için farklı yöntemler kullanılmaktadır.

Tablo 6. Modelin Güvenirliğine İlişkin Test Sonuçları

DEĞİŞEN VARYANS TESTİ Değiştirilmiş Wald Testi	OTOKORELASYON TESTİ Durbin-Watson & Baltagi-Wu Testi	BİRİMLER ARASI KORELASYON TESTLERİ	
Ki-Kare Test İstatistiği 13686.90	Durbin-Watson 1.1211	Pesaran CSI 3.88	Friedman CSI 4.13
Prob>Chi2 =0.000	Baltagi-Wu LBI 1.2605	Pr = 0.625	Pr = 0.500

Test sonuçları Tablo 6'da yer almaktadır. Değişen varyans testi sonuçlarına göre modelde varyansın birimlere göre değiştiği, otokorelasyonun olduğu ve birimler arası korelasyonun olmadığı

sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan testler sonucunda sorunlu kredileri etkileyen faktörlerin tespiti için oluşturulan modelde değişen varyans ve otokorelasyon tespit edildiği için, sabit etkiler model tahmininin kümelenmiş standart hatalarla yapılmasına karar verilmiştir. Kümelenmiş standart hatalar ile modelleme yapıldığında, parametre tahminlerinin aynı kaldığı fakat düzeltmenin yapılmadığı modelle standart hatalar arasında farklılık meydana geldiği görülmektedir. Panel regresyonlarda kümelenmiş standart hataların hesaplanmasında, dirençli standart hatalar ile tahmin yapıldığı bilinmektedir. Kümelenmiş standart hatalarla sabit etkiler modelinde yeniden hesaplanan t istatistiklerine göre, aktif kârlılığı, öz sermaye kârlılığı ve Türk parası kredilerin payı değişkenlerinin sorunlu krediler üzerindeki etkisi anlamsızlaşmıştır. F testi anlamlı ve R^2 %80 düzeyindedir (Tatoğlu, 2013: 245-248). İstatistiki olarak anlamını kaybeden değişkenlerin veri setinden çıkarılması ile panel regresyon modeli tekrar tahmin edilmiştir. Bu aşamada, Model 2’de mevcut değerde istatistiki olarak anlamlı olan bazı değişkenler anlamlılığını kaybedince, bu değişkenlerin gecikmeli değerleri de tahmin aşamasındaki modellere dahil edilmiştir. Örneğin; reel faiz oranının ve reel döviz kurunun 1 dönem gecikmeli değerleri de nihai modelde yer almıştır. Euro Bölgesine ait GSMH’nın ve işsizlik oranının gecikmeli değerleri Model 2’de de modelde yer almaktadır. Nihai modelin (Model 3) gösterimi aşağıdaki gibidir:

Nihai model olarak belirlenen Model 3’ün test aşamasına geçilmiştir. Nihai modelin sabit etkiler ya da rassal etkiler modelinden, hangisi ile tahmin edilmesi gerektiği Hausman testi sonucuna göre belirlenecektir. Tablo 7’de Hausman test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 7. Hausman Test Sonuçları

HAUSMAN TEST SONUCU	HAUSMAN TEST SONUCU (Dirençli tahminci ile)
Ki-Kare Test İstatistiği= 43.15	Ki-Kare Test İstatistiği= 31.28
Prob>Chi2 =0.000	Prob>Chi2 =0.000

Hausman Testi sonuçlarına göre, tahmin aşamasında sabit etkiler modeli ile devam edilmesi gerekmektedir. Hausman testi, dirençli tahminle tekrarlandığında da test sonucu, Tablo 7’de görüldüğü üzere, sabit etkiler modeli ile tahminleme yapılması gerektiğini göstermektedir. Modelin güvenilirliği açısından, varsayımların sağlanması gerektiği için, sabit etkiler modelinde varsayımların testi yapılmıştır. İlk varsayım olarak değişen varyansın varlığı Değiştirilmiş Wald Testi ile sınanmış, ardından ikinci varsayım olarak otokorelasyonun varlığı Durbin-Watson & Baltagi-Wu Testi ile sınanmıştır. Modelin tahmini öncesi son varsayım, birimler arası korelasyonun olmamasıdır. Test sonuçları Tablo 8’de yer almaktadır.

Tablo 8. Sabit Etkiler Modelinde Varsayımların Testleri

DEĞİŞEN VARYANS TESTİ SONUCU	OTOKORELASYON TESTİ SONUCU	BİRİMLER ARASI KORELASYON TESTİ SONUCU	
Ki-Kare Test İstatistiği = 24966.73	Durbin-Watson = 1.519428	Pesaran CSI = 4.380	Friedman CSI = 6.480
Prob>Chi2 =0.000	Baltagi-Wu LBI = 1.6568264	Pr = 0.4040	Pr = 0.5998

Testlerin sonucunda, değişen varyansın varlığı, otokorelasyonun olduğu ve birimler arası korelasyonun olmadığı tespit edilmiştir. İstatistiki olarak anlamsızlaşan değerlerin modelden çıkarılmasının ardından oluşturulan yeni modelde de değişen varyans ve otokorelasyon sorunu tespit edildiği için, kümelenmiş standart hatalar kullanılarak sabit etkiler model ve parametre katsayılarının tahmini yapılmıştır. Buna göre nihai model olan Model 3'e ait parametreler ve test istatistikleri Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9. Sorunlu Krediler Oranının Açıklamaya Yönelik Oluşturulan Modellere İlişkin Parametre Tahmin Sonuçları

		Model 3	
		Katsayılar	P Değeri
c	Sabit Terim	-0.233	0.010
<i>REF (-1)</i>	1 Dönem Gecikmeli Reel Faiz Oranı	0.955	0.021
<i>GSMH</i>	Gayri Safi Milli Hasıla	-0.778	0.013
<i>EUGSMH(-1)</i>	1 Dönem gecikmeli EUGSMH	-0.776	0.012
<i>RDV (-1)</i>	1 Dönem Gecikmeli Reel Döviz Kuru	0.325	0.008
<i>IO(-1)</i>	1 Dönem gecikmeli İşsizlik Oranı	1.660	0.034
<i>ENF</i>	Enflasyon Oranı	1.839	0.045
<i>SYR</i>	Sermaye Yeterlilik Rasyosu	1.179	0.000
<i>ATA</i>	Aktifler / Toplam Aktifler	-1.467	0.016
<i>BIST</i>	Borsa 100 Endeksi	-0.306	0.027
<i>MKDO</i>	Mevduatın Krediye Dönüşüm Oranı	-0.043	0.000
<i>TKP</i>	Tüketici Kredilerinin Payı	0.262	0.001
<i>PGVO</i>	Personel Giderlerinin Varlıklara Oranı	-8.096	0.002
<i>R²</i>		0.7980	

5. BULGULAR

Elde edilen bulgular incelendiğinde reel efektif faiz oranının birinci gecikmesi ile sorunlu krediler arasındaki ilişkinin pozitif olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre reel efektif kredi faiz oranlarındaki artışın kredi maliyetini artırıcı etkisi, kredilerin geri ödenmesinde güçlükler neden olabilmektedir. Bu çalışmanın bulguları Dimitrios vd. (2016), Adebola vd.(2011), Farhan vd.(2012),

Messai ve Jouini(2013), Ekanayake ve Azeez (2015) ile Badar ve Javid(2013)'in çalışmalarında elde edilen sonuçlar ile uyumludur.

Çalışma sonuçlarına göre, GSMH ile sorunlu krediler arasındaki negatif ilişki vardır. Khemraj ve Pasha (2009), GSMH'daki büyümenin kişilerin gelirini ve dolayısıyla da kredi kullanıcılarının kredi geri ödeme kapasitelerini artırması ile bankaların sorunlu kredilerini azalttığını vurgulamıştır. Literatürdeki çoğu çalışmada, sorunlu krediler ile GSMH büyümesi arasında negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Salas ve Saurina (2002), Rajan ve Dhal (2003), Fofack (2005), Jimenez ve Saurina (2006), Khemraj ve Pasha (2009), Louzis vd. (2011)).

Euro 19 Bölgesine ait GSMH'nın birinci gecikmeli değeri ile sorunlu krediler arasındaki ilişkinin negatif olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Türkiye'nin ticaretinin oldukça önemli bir kısmının Euro Bölgesi ile gerçekleşmesinin bu bölgedeki gelirlerdeki değişikliklerin ülkemizdeki kredilerin kalitesini de dolaylı yoldan etkileyebileceği değerlendirilebilir. Bölgedeki gelir seviyesindeki düşüş, ihracat yoluyla gelirleri azaltıcı etkiye neden olmakta, kredi borcu olanların ödeme güçlüğü içine düşmelerine sebep olabilmektedir.

Ayrıca reel efektif döviz kurunun birinci gecikmeli değeri ile sorunlu krediler arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Döviz kurlarının artışının ülke içinde üretilen ürünlerin hammaddesinden, ithal edilen ürünlerin fiyatlarına kadar oldukça geniş bir yelpazede ülke içinde maliyet artırıcı etkisiyle tüm ekonomik birimlerin ödeme güçlerini olumsuz etkileyerek, kullanmış oldukları kredilerin geri ödemelerinde sorunlar yaratması analiz dönemi içinde ülkedeki gelişmelerle uyumlu ve beklenen bir sonuçtur. Khemraj ve Pasha (2009) çalışmalarında benzer şekilde sorunlu kredi ile reel efektif döviz kurları arasında pozitif ilişkinin varlığına dair bulgulara ulaşılmıştır. Reel döviz kurunun değerlendirilmesi bankaların kâr marjlarını daraltıcı etki yapması sonucu özellikle ihracata dayalı ekonomilerde büyümenin önüne engel olarak çıkabilmektedir. Bunun sonucunda ekonomide daralma ve kredi performanslarına direkt etki edebilmektedir (Fofack, 2005:11-12).

İşsizlik oranının birinci gecikmeli değeri ile sorunlu krediler arasındaki ilişki incelendiğinde bu ilişkinin pozitif olduğuna dair sonuca ulaşılmıştır. İşsizlik oranında artış/azalış olması, bir yıllık dönem sonucunda sorunlu krediler oranında da aynı şekilde artışa/azalışa neden olması beklenebilir. İşsizlik oranında artış olması ile işsiz kalan ya da gelirini kaybeden kredi kullanıcısı kredisini ödeme güçlüğü içine düşmekte ve kredilerin geri ödenmesine sorunlar oluşmaya başlamaktadır. Louzin, Vouldis ve Metaxas (2010), Bofondi ve Ropele (2011) çalışmalarında işsizlik oranının bankacılık sistemindeki kredi riskini etkilediği sonucuna varılmıştır. Nkusu (2011) çalışmasında işsizlik oranı ile sorunlu krediler arasında pozitif yönlü ilişki bulunmuştur.

Enflasyon oranı ile sorunlu krediler arasındaki ilişkinin pozitif olduğuna dair sonuca ulaşılmıştır. Fofack(2005) çalışmasında ekonomik gerilemenin olduğu dönemde; enflasyonda beklenmeyen artış görülmesi, bankacılık sektörünün performansını negatif olarak etkilemekte ve kredi alanların geri

ödemelerini güçleştirmektedir. Beklenmeyen durumlarda, hiperenflasyon banka varlıklarını ve sermayeyi bozabilir ve bankaların mali bünyelerini faiz oranı kanalı yolu ile zayıflatabilmektedir. Literatürdeki çalışmaların çoğunda belirtildiği şekilde enflasyonun, sorunlu krediler üzerinde aynı yönlü etki yapması sonucu, analiz dönemi içinde ülkedeki gelişmelerle uyumlu ve beklenen bir sonuçtur. Farhan vd. (2012), Muriithi (2013), Klein (2013) ve Khemraj ve Pasha (2009) çalışmalarında ülke ekonomisinde meydana gelen enflasyon ile bankacılık sektöründeki sorunlu krediler arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir.

Çalışma sonuçlarına göre, sermaye yeterlilik rasyosu değeri ile sorunlu krediler arasında pozitif bir ilişki vardır. Literatürde yer alan çalışmalarda, genellikle sorunlu krediler ile sermaye yeterlilik rasyosu arasında ilişki yönü hakkında kesin bir sonuç yoktur. Sinkey ve Greenwalt (1991) çalışmalarında, çalışma yılından önceki üç sene boyunca yeterli oranda sermayeye sahip olan bankaların, daha düşük oranlarda sorunlu kredi sorunu ile karşılaştıklarını tespit etmiştir. Vatansever ve Hepşen (2013) çalışmalarında sermaye yeterlilik rasyosu ile sorunlu kredi oranları arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Buna karşın Boudriga vd.(2009) sorunlu krediler ile sermaye yeterliliği rasyosu arasında negatif yönlü ilişkinin varlığına dair bulgulara ulaşmıştır.

Banka büyüklüğü, Banka Kredi / Sektör Kredi Toplamı ile Banka Aktif / Sektör Aktif Toplamı değişkenleri ile temsil edilmiştir. Model denemeleri sonunda temsil kabiliyeti en yüksek olan modelde (Model 3), iki değişken arasında yüksek korelasyon çıktığı için, istatistiki olarak anlamlı sonuç veren Banka Aktif/ Sektör Toplam Aktif oranı analizde kalırken, istatistiki olarak anlamlı sonuç vermeyen Banka Kredi/ Sektör Toplam Kredi oranı analiz dışında kalmıştır. Banka Aktif/ Sektör Toplam Aktif oranı ile temsil edilen banka büyüklüğü değeri ile sorunlu krediler arasındaki ilişkinin negatif olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır.

BIST değeri ile sorunlu krediler arasındaki ilişkinin negatif olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Analiz sonucuna göre; Borsa İstanbul Endeksinde artış/ azalış olması sorunlu krediler oranı üzerinde azalışa/artışa sebep olmaktadır. Ülke içinde ekonomik büyümenin sembolü olan GSMH'daki artış ve ülke içindeki olumlu ve olumsuz gelişmelerin çok hızlı bir şekilde yansıdığı borsadaki yukarı yönlü gelişmeler sonucu bankacılık sektörü içindeki sorunlu krediler oranının düşmesi beklenen bir sonuçtur.

Mevduatın Krediye Dönüşüm Oranı değeri ile sorunlu krediler arasındaki ilişkinin negatif olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Mevduatın krediye dönüşüm oranı, kredilerin büyüme hızını gösteren ikinci gösterge olarak değerlendirilmelidir. Analizde temsili iki değerin yer alması sonucu iki değişkenin aralarında yüksek korelasyon doğduğu için, kredilerin büyüme oranı istatistiki olarak anlamlı sonuç vermezken, mevduatın krediye dönüşme oranının istatistiki olarak anlamlı sonuç verdiği tespit edilmiştir. Literatür incelendiğinde banka büyüklüğü ile sorunlu krediler arasında negatif ve anlamlı sonuçlar bulan çalışmalar olduğu görülmektedir. Salas ve Saurina (2002) çalışmalarında, banka büyüklüğünün sorunlu kredi oranına negatif etki ettiği sonucuna varmıştır. Godlewski (2004), banka

büyüklüğü ile sorunlu kredi arası negatif ilişki bulmuştur. Hu vd. (2004), bankaların büyüklükleri göz önüne alındığında, bankaların sorunlu kredileri ile aralarında negatif ilişki olduğunu gözlemlemiştir.

Tüketici kredilerinin payı değeri ile sorunlu krediler arasında arasındaki ilişkinin pozitif olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Analiz bulgusuna göre, toplam krediler içinde tüketici kredilerinin payında artış/ azalış olması, sorunlu krediler oranı üzerinde de artışa/azalışa sebep olacaktır. Analiz dönemi içinde ülkedeki gelişmelerle uyumlu ve beklenen bir sonuçtur. Yıllar içindeki bireysel kredilerdeki artış içinde en fazla tüketici kredilerinin arttığı görülmüştür. Ülke içindeki ekonomik gelişmelere bağlı olarak tüketici kredisi kullananların ödeme gücünde sorun yaşanması, sorunlu kredileri artıcı etki yapmaktadır.

Personel giderlerinin aktiflere oranı değişkeni ile sorunlu krediler arasındaki ilişkinin negatif olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Analiz bulgusuna göre, personel giderlerinin varlıklara oranında artış/ azalış olması, sorunlu krediler oranı üzerinde azalışa /artışa sebep olacaktır. Türk bankacılık sektöründe sorunlu krediler üzerinde, bankalardaki personel giderlerinin aktiflere oranındaki artış ile bankaların sektör içindeki payı olarak da ifade edilen banka büyüklüğünde artış görülmesinin benzeri sonuçlar yarattığı analiz sonucunda tespit edilmiştir. Bankaların kredi tahsis bölümlerindeki uzmanların ve risk analizi yapan çalışanların daha yüksek verim ile çalışması ve bankaların büyüklüğüne oranla yönetim kadrosu tarafından krediler ve riskleri konusunda daha isabetli kararlar alınarak kredilerin daha iyi yönetilebilir olmasının, sorunlu krediler üzerinde azaltıcı unsurlar olarak etki yaptıkları söylenebilmektedir. Analiz dönemi içinde ülkedeki gelişmelerle uyumlu ve beklenen bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

6. SONUÇ

Bankacılık sektörü içinde sorunlu kredilerin gelişimi, söz konusu ülkedeki finansal sistemi ve konjonktürel gelişmeleri de yansıtmaktadır. Ekonomik konjonktürde olumsuz gelişmeler olması halinde gerek bireyler gerekse işletmeler (reel sektör) gelirlerindeki azalma sebebi ile borçlarını geri ödeme kapasitelerinde düşüş yaşayacak ve takipteki krediler kaleminde artış meydana gelecektir. Bir anlamda bankacılık sektöründeki sorunlu kredilerin domino etkisi ile yatırım ve büyüme amaçlı kredi kullanan reel sektöre ve dolaylı olarak da ülke ekonomisine de olumsuz yansımaları olmaktadır. Bu olumsuzlukların boyutu çok büyüdüğünde, bankacılık sektörü ve ekonomi bir kriz ortamına dahi sürüklenebilmektedir.

Bankacılık sisteminde sorunlu kredilerin varlığı, banka bilançolarında bozulmalara sebep olmakta, bankaların kârlılığını etkileyerek, sermayelerinin azalmasına ve yeni kredi temininde kısıtlara yol açmaktadır. Sorunlu kredilerin çözülmemesi halinde sistemde ciddi finansal sıkıntılara ve krizlere sebep olunabilmektedir. Sorunlu krediler bu anlamda, bankacılık sistemine olduğu kadar, kredi kullanıcısı ve bankalara da ilave yükler getirmektedir. Kredilerini geri ödeme sıkıntısı içinde olan kredi kullanıcısı, kredi sözleşmesinde yer alan teminat kaybına uğramakta ve yeni kredi kullanımında

kısıtlarla karşılaşmaktadır. Geri ödenmesi yapılmayan krediler, bankalar için ayrı bir maliyet anlamına gelmektedir. Bu açıdan bankacılık sektörünün sağlam ve istikrarlı bir yapıda olabilmesi adına da sorunlu kredilere yol açan faktörlerin belirlenmesi ve sorunlu kredileri azaltıcı önlem ve politikaların alınması gereklidir.

Türk bankacılık sektöründe ticari bankalardaki istikrarsızlığı temsil eden sorunlu krediler oranına sebep olan mikro ve makro değişkenlerin tespit edilmesi amacıyla yapılan bu çalışmada analiz dönemi olarak, 2008-2015 yılları arasındaki dönem ele alınmıştır. Analizde dengeli panel ile çalışma yapılabilmesi için ilgili dönem boyunca faaliyetlerine ara veren bankalar elenerek, kesintisiz faaliyette bulunan 25 ticari banka ile çalışmaya devam edilmiştir. Panel veri analizi sonucunda ticari bankalardaki sorunlu krediler oranı üzerinde, enflasyonun, işsizlik oranının, reel döviz kurunun, reel efektif faiz oranının, sermaye yeterlilik rasyosunun, tüketici kredilerinin payının, GSMH büyüme hızının, Euro Bölgesine ait GSMH büyüme hızının, BIST'in, mevduatın krediye dönüşüm oranının, Banka Aktif/ Sektör Aktif Toplamının (banka büyüklüğü) ve personel giderlerinin aktiflere oranının %10 güven düzeyinde istatistiki olarak anlamlı etkilere sahip olduğuna dair bulgulara ulaşılmıştır. Türk parası kredilerinin payı, aktif kârlılığı ve öz sermaye kârlılığı değişkenleri ile kurulan modelde anlamlı istatistiki sonuçlara ulaşılmaya karşın, dirençli tahmin aşamasında değişkenlere ait istatistiklerin bağımlı değişken üzerindeki etkilerinin anlamsızlaştığı görülmüştür.

Bankacılık sektöründe istikrarsızlığa yol açma potansiyeli ve dolayısıyla da ekonomi üzerindeki zarar verici etkileri nedeniyle sorunlu kredilerin azaltılmasına yönelik olarak gerek banka yönetimleri ve gerekse de düzenleyici otoriteler ile politika yapıcılar mevcut stratejilerden farklı yeni stratejiler geliştirilebilmelidir. Bu stratejilerin bankalar, denetim ve düzenleme otoriteleri, merkez bankası ve politika yapıcılarının karşılıklı etkileşim çerçevesinde oluşturulması da ayrı bir önem arz etmektedir.

Sorunlu kredilerin gelecek dönemlerde hızlı bir artış göstermesini engellemek için denetim ve gözetim mekanizmasının güçlendirilmesi alınabilecek önlemler arasındadır. Denetim ve gözetim otoriteleri bankaların kredi risklerini takip edebilecek etkili sistemler kurmalı ve sorunlu kredilere karşı daha esnek bir düzenleme ve denetleme sistemi oluşturmaları gerekmektedir. Denetim otoritesi tarafından belirlenip, bankaların yerine getirmeleri gereken çeşitli önlemler vardır. Bunlar özetle; bankaların sorunlu kredilere yol açan faktörleri iyi analiz edebilecekleri bir kredi risk yönetim sistemi kurmaları, bankaların gerekli risk analizi yapılmadan kredi vermekten kaçınmaları, bankaların kredi tahsis etmeden önce etkili kredi risk kriterleri belirlemeleri ve bu uygulamayı devam ettirmeleri ve döviz kurundaki değişime karşı korunma önlemi almayan kullanıcıların döviz kredi kullanimlarına limit getirilmesi gerekmektedir. Politika belirleyicilerinin, bankaların kredi kayıplarının ardından sağlıklı portföy oluşturabilmelerine yardımcı olmak amacıyla vergi ve yasal düzenleyici engellerin kaldırılması gibi proaktif önlemler alması da sorunlu krediler açısından önleyici diğer bir çözüm önerisi olmaktadır.

Çalışma genelinde bankacılık sektöründe sorunlu kredilere sebep olabilecek mikro ve makro faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Kullanılan model ve metodolojisi ile Türk bankacılık sektöründeki istikrarsızlığa sebep olan faktörlerin bankacılık sektörü yöneticilerine, düzenleme ve denetleme otoritelerine, merkez bankalarına, politika yapıcılara ve bu alanda çalışma yapacak araştırmacılara yol gösterici olması amaçlanmıştır. Türk bankacılık sektörü için incelenen dönemin değiştirilmesi ve panel veri analizinde farklı tekniklerin kullanılması ile çalışma ileriki dönemlerde geliştirilmeye açıktır.

KAYNAKÇA

- Adebola, S. S., Wan, Y.W.S. ve Dahalan, J. (2011) “An ARDL Approach to the Determinants of Non-Performing Loans in Islamic Banking System In Malaysia” Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review, 1(2): 20-30.
- Badar, M. ve Javid, A. Y. (2013) “Impact of Macroeconomic Forces on Nonperforming Loans: An Empirical Study of Commercial Banks in Pakistan”, Wseas Transactions On Business and Economics, 10(1): 40-48.
- BDDK, (2007) Uluslararası Ödemeler Bankası, “Sermaye Ölçümü ve Sermaye Standartlarının Uluslararası Düzeyde Uyumlaştırılması” (Gözden Geçirilmiş Çerçeve Kapsamlı Versiyon).
- BDDK, (2013/2015) “Stratejik Plan 2013/2015”.
- BDDK, (2011) “Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü”, No:2012/1, Aralık 2011.
- BDDK, (2012) “Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü”, No:2013/1, Aralık 2012
- Beck, R., Jakubik, P. ve Piloii, A. (2013) “Non-Performing Loans What Matters in Addition to The Economic Cycle”, European Central Bank, Working Paper Series, 1515: 1-32.
- Bofondi, M. ve Ropele, T. (2011) “Macroeconomic Determinants of Bad Loan: Evidence From Italian Banks”, Banca D’Italia, Occasional Papers, 89: 5-40.
- Boudriga, A., Boulila, N. ve Jellouli, S. (2009) “Does Bank Supervision Impact Nonperforming Loans: Cross-Country Determinants Using Agregate Data?” MPRA, 18068: 1-27.
- Çan, E. (2014) “Sorunlu Kredi Transferi ve Fiyatlaması Üzerine Bir Çalışma”, Bankacılar Dergisi, 90: 3-18.
- Cetorelli, N. (1999) “Competitive Analysis in Banking: Appraisal of the Methodologies”, Federal Reserve Bank of Chicago, 2-15.
- Dimitrios, A., Helen, L. ve Mike, T. (2016) “Determinants of Non-Performing Loans: Evidence From Euro-Area Countries”, Finance Research Letters, 1-4.

- Ekanayake, E.M.N.N. ve Azeez, A.A. (2015) “Determinants of Non-Performing Loans in Licensed Commercial Banks: Evidence From Sri Lanka”, *Asian Economic and Financial Review*, 5(6): 868-882.
- Farhan, M., Sattar, A. ve Chaudhry, A. H. ve Khalil, F. (2012) “Economic Determinants of Non-Performing Loans: Perception of Pakistani Bankers”, *European Journal of Business and Management*, ISSN 2222-2839 (Online), 4(19): 87-99.
- Fofack, H. (2005) “Nonperforming Loans in Sub-Saharan Africa: Causal Analysis and Macro Economic Implications”, World Bank, Policy Research Working Paper 3769 (WPS3769), 1-36.
- Godlewski, Christophe J. (2004) “Capital Regulation and Credit Risk Taking: Empirical Evidence from Banks in Emerging Market Economies”, Large, Universite Robert Schuman Institut d’Etudes Politiques, France, 1-25.
- Hu, Jin-Li, Li, Yang ve Chiu, Yung-Ho (2004) “Ownership and NonPerforming Loans: Evidence From Taiwan’s Banks”, *The Developing Economies*, 42 (3): 405-420.
- Jimenez, G. ve Saurina, J. (2006) “Credit Cycles, Credit Risk ve Prudential Regulation”, Banco de Espana, *International Journal of Central Banking*, 2(2): 65-98.
- Khemraj, T. ve Pasha, S. (2009) “The Determinants of Non-Performing Loans: An Econometric Case Study of Guyana”, MPRA, 53128: 1-25.
- Klein, N. (2013) “Non-Performing Loans in CESEE: Determinants ve Impact on Macroeconomic Performance”, IMF Working Paper, WP/13/72, 1-27.
- Louzis, D., Angelos T. V. ve Vasilios L. M. (2010) “Macroeconomic and Bank-Specific Determinants of Non-Performing Loans In Greece: A Comparative Study of Mortgage, Business and Consumer Loan Portfolios”, *Journal of Banking & Finance*, 36(4): 1012-1027.
- Messai, Ahlem S. ve Fathi, J. (2013) “Micro and Macro Determinants of Non-Performing Loans”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3 (4): 852-860.
- Mileris, R. (2012) “Macroeconomic Determinants of Loan Portfolio Credit Risk in Banks”, *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 23(5): 496-504.
- Muriithi, Monicah W. (2013) “The Causes of Non-Performing Loans in Commercial Banks In Kenya”, A Research Project Report Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Award of Degree of Master of Business Administration University of Nairobi, D61/72383/2011, 1-42.
- Nkusu, M. (2011) “Nonperforming Loans and Macrofinancial Vulnerabilities in Advanced Economies”, IMF Working Paper, 1-27.

- Ozili, P. K. (2015) “How Bank Managers Anticipate Non-Performing Loans Evidence From Europe, US, Asia and Africa”, *Applied Finance and Accounting*, 1(2): 73-80.
- Podpiera, J. ve Weill, L. (2007) “Bad Luck or Bad Management? Emerging Banking Market Experience”, *Czech National Bank: Working Paper Series*, 1-15.
- Ranjan, R. ve Dhal, Sarat C. (2003) “Non-Performing Loans and Terms of Public Sector Banks in India: An Empirical Assesment”, *Reserve Bank of India Occasional Papers*, 24(3): 81-121.
- Resmi Gazete (2006) “Bankalarca Kredilerin Ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik”. RG: 01/11/2006-26333, 1 Kasım 2006.
- Salas, S. Vicente ve Saurina, J. (2002) “Credit Risk in Two Institutional Regimes: Spanish Commercial and Saving Banks”, *Journal of Financial Services Research*, 22 (3): 203-224.
- Sinke, Joseph F. ve Greenawalt M. B. (1991) “Loan-Loss Experience and Risk-Taking Behavior at Large Commercial Banks”, *Journal of Financial Services Research*, 5(1): 43-59.
- Sipahi, N. (2003) “Problemlili Kredilerin Yeniden Yapılandırılması Uluslararası Uygulamalar ve Türkiye Örneği”, *Uzmanlık Yeterlilik Tezi, TCMB, Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara, Aralık, 1-150.*
- Şahbaz, N. ve İnkaya, A. (2014) “Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Krediler ve Makroekonomik Etkileri”, *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1): 69-82.
- Tanaskovic, S. ve Jandric, M. (2015) “Macroeconomic and Institutional Determinants of Non-Performing Loans”, *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 4(1): 47-62.
- Tatoğlu, F. Y.(2013) “Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı”, İstanbul, Beta Yayınları, 2.Baskı.
- Tarhan, V. (2014) ‘Ekonomiyi Etkileyen Kırılganlık: Şirketlerin Kur Riski’, <https://t24.com.tr/yazarlar/vefa-tarhan/ekonomiyi-etkileyen-kirilganlik-sirketlerin-kurriski,9477>, (10.11.2016)
- TBB (2009) “Bankalarımız 2009”, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No:267, Mayıs 2010.
- TBB (2014) “Bankalarımız 2014”, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No:311, Mayıs 2015.
- TBB (2015) ‘Bankalarımız 2015’, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No:314, Mayıs 2016.
- Torun, M. (2017) “Ticari Bankacılık Sektöründe Kırılganlık Ölçütü Olarak Sorunlu Kredileri Etkileyen Faktörlerin Analizi”, *Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.*
- Vatansever, M. ve Hepşen, A. (2013) “Determining Impacts On Non-Performing Loan Ratio in Turkey”, *Journal Of Finance and Investment Analysis*, 2(4): 119-129.

**CARRY TRADE YATIRIMLARININ KAZANÇ VE RİSK UNSURLARINA DUYARLILIĞI:
TÜRKİYE İÇİN ARDL SINIR TESTİ UYGULAMASI****Dr. Öğr. Üyesi Aslı GÜLER** **ÖZET**

Düşük faizli para biriminden borçlanıp yüksek faizli para birimi cinsinden kısa vadeli finansal yatırım yapılmasına dayanan “Carry trade” son yılların en çok kullanılan yatırım stratejilerinden bir tanesidir. Bilindiği gibi kısa vadeli sermaye hareketleri sıcak para akımı meydana getirerek finansal sistemin kırılganlığının artmasına ve dayanıklılığının azalmasına neden olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, spekülasyon özelliği ağır basan carry trade yatırımlarının doğurabileceği istikrarsızlıklara karşı politika oluşturulurken takip edilmesi gereken değişkenlerin belirlenmesidir. Bu amaçla çalışmada kazanç ve risk unsurlarını temsil eden değişkenler kullanılarak, ARDL sınır testi yaklaşımı ile Türkiye’de 2014 Ocak-2018 Mayıs döneminde carry trade yatırım stratejisinin ampirik belirleyicileri test edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, ele alınan dönemde Türkiye’ye yönelik carry trade yatırımlarının ülkeler arasındaki faiz farkına duyarlı olmadığı tespit edilmiştir. Buna karşın döviz kuru oynaklığı ve getiri seviyesinin ise ilgili dönemde carry trade yatırımlarının önemli belirleyicileri arasında olduğu çalışmadan elde edilen diğer bulgulardır. Ayrıca yabancı yatırımcı için önemli bir risk göstergesi olan küresel volatilité seviyesinin carry trade yatırımları için önemli ölçüde caydırıcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar TCMB’nin politika faizini yükseltmesinin carry trade yatırımlarını daha cazip kılarak yabancı sermaye girişine neden olmayacağına işaret etmektedir. Bu nedenle politika faizinin sık sık değiştirildiği aktivist para politikaları yerine döviz kurlarının istikrarının sağlanmasına yönelik politikalara odaklanılması, carry trade yatırımlarının istikrar bozucu etkilerini önlenmesi adına uygun görünmektedir.

Anahtar Kelimeler: Carry Trade, Faiz Oranı Farkı, Döviz Kuru Oynaklığı, Döviz Kuru Getirisi, VIXX Endeksi, Para Politikası, Portföy Yatırımları, ARDL Sınır Testi.

JEL Kodları: E43, E44, F31, F32, F37.

**SENSITIVITY OF THE CARRY TRADE INVESTMENTS TO EARNING AND RISK
FACTORS: ARDL BOUND TESTING APPROACH FOR TURKEY****ABSTRACT**

Carry trade which is based on short-term financial investment by borrowing money in a currency with low interest rates and making portfolio investments in a currency with higher interest currency, is

* Ordu Üniversitesi, Ünye İ.İ.B.F., İktisat Bölümü. Ordu/Türkiye e-mail: asliguler24@hotmail.com

one of the most used investment strategies of recent years. As is known, short-term speculative capital movements cause the fragility of the financial system to increase and its durability decreases. The aim of this study is to determine which variables should be followed by the policies for the prevention of instability which may arise due to carry trade investments. For this purpose, using variables that represent earnings and risk factors, empirical determinants of carry trade investment strategy in Turkey were tested by ARDL bounds testing approach for 2014 January -2018 May period. According to the findings, carry trade investments in Turkey is not sensitive to interest rate differential between countries. On the other hand, exchange rate volatility and return level are important determinants of carry trade investments. In addition, it was concluded that the global volatility level, which is an important risk indicator for foreign investors, is a significant deterrent for carry trade investments.

These results suggest that the CBRT's policy rate increase will not cause foreign capital inflow by making the carry trade investments more attractive. For this reason, focusing on policies to ensure the stability of exchange rates instead of activist monetary policies where policy rate is frequently changed, seems to be appropriate to prevent the unstabilizing effects of carry trade investments.

Key Words: Carry Trade, Interest Rate Differential, Exchange Rate Volatility, Monetary Policy, Portfolio Investments, ARDL Bound Test.

JEL Codes: E43, E44, F31, F32, F37.

1. GİRİŞ

1980'lere damgasını vuran liberalleşme politikaları ile ülkeler arasındaki sermaye hareketleri büyük hız kazanmış ve küreselleşme kendisini en çok finansal piyasalar üzerinde göstermiştir. Bu nedenle finansal piyasalar son 30 yıldır oldukça inovatif bir gelişim, değişim ve dönüşüm sürecini yaşamaktadır. Bu süreçte, yeni finansal varlık ve bu varlıklara dayalı yatırım çeşitlerinin sayısı muazzam bir artış göstermiştir. Diğer taraftan, sermaye sahipleri de yeni ve yüksek kâr arayışları içerisine girmiş ve sermayenin kâra duyarlılığı artmıştır. Ancak, sermayenin riske karşı duyarlılığında da belirgin bir artış gözlenmiştir. Bu durum sermaye hareketlerinin spekülatif bir yapıya bürünmesine neden olmuştur.

“Carry trade” sözü edilen bu dönemde popülerlik kazanmış, Japon Yen'i, İsviçre Frank'ı gibi düşük faizli ülkenin para birimi cinsinden borçlanılarak, yüksek faizli ülkenin para birimi cinsinden finansal yatırım yapılmasına dayanan bir stratejidir (Finsson, 2007: 3). Küresel likidite seviyesine bağlı olarak, ülkeler arasındaki faiz farkının tetikleyici unsur olduğu bu stratejide, elde edilmesi planlanan potansiyel kar büyük ölçüde döviz kurlarının istikrarına bağlıdır¹. Bu strateji, döviz kuru oynaklığının

¹ Büyük ılımlılık (Great Moderation) döneminde yaşanan küresel likidite bolluğu, akabinde 2008 küresel krizi sırasında yapılan faiz indirimleri ve parasal genişlemeler carry trade için uygun yatırım ortamını hazırlayarak carry trade işlemlerinin önemli ölçüde artmasına olanak sağladı.

düşük olduğu bir ortamda faiz farkına dayalı arbitraj mekanizması ile çaba harcanmadan kazanç elde etmeyi mümkün kılmaktadır.

Bugün pek çok ekonomist ve politika yapıcı, carry trade işlemlerinin istikrar bozucu etkilerine vurgu yapmaktadır. Ülkeler arasındaki faiz farkının tetikleyici unsur olduğu carry trade işlemleri, kurların istikrarına da son derece duyarlıdır. Ancak uygulamalar göstermiştir ki carry trade işlemlerinin kendisi de döviz kurlarının istikrarını bozabilmektedir. Bu durum, özellikle gelişmekte olan ülkelerin finansal kırılganlığını önemli ölçüde arttırmaktadır.

Bu çalışma Türkiye’de 2014 Ocak-2018 Mayıs döneminde carry trade yatırımlarının duyarlı olduğu değişkenleri ampirik olarak sorgulamayı amaçlamaktadır. Carry trade yatırımları, düşük faizli ülkeden fon temin edilerek/borçlanılarak, yüksek faizli ülkede borç piyasasına ya da ortaklık piyasasına yönelik finansal yatırım yapılması şeklinde gerçekleşmektedir. Bu bağlamda, Türkiye’de yabancılar tarafından tutulan DİBS ve hisse senedi stokunun carry trade yatırım hacmini temsilen kullanıldığı çalışmada carry trade yatırımlarını etkileyen unsur ve risklerin neler olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın temel motivasyonlarından bir tanesi de carry trade yatırımlarının iç ve dış ekonomik koşullara duyarlılığının ortaya konulmasıdır. Bunun nedeni carry trade yatırımlarını etkilemeye yönelik ulusal politikaların etki derecesi hakkında bir öngörü sağlamaktır. Literatürde Türkiye için carry trade yatırımlarının incelendiği sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmaktadır. Bu açıdan çalışmanın literatüre katkı sunması beklenmektedir.

Çalışmanın ikinci ve üçüncü bölümlerinde karşılanmamış faiz paritesi koşulunun geçersizliği durumunda kar fırsatı sunan carry trade yatırım stratejisi hakkında bilgi verildikten sonra carry trade işlemlerinde kazanç ve risk unsurlarına değinilmiştir. Dördüncü bölümde konu ile ilgili daha önce yapılmış çalışmalara yer verilmiştir. Beşinci bölümde çalışmanın yöntemi ve analiz sonuçları sunulmuş; sonuç bölümünde ise elde edilen bulgulara ilişkin değerlendirmeler yapılarak ve politika önerilerinde bulunulmuştur.

2. ULUSLARARASI FİNANSTA “KARŞILANMAMIŞ FAİZ PARİTESİ” TEORİSİNİN GEÇERSİZLİĞİ VE CARRY TRADE YATIRIM STRATEJİSİ

Küresel finans hareketlerinin dayandığı en temel argümanlardan biri, karşılanmamış faiz paritesi koşuludur (Uncovered Interest Rate Parity Condition). Faiz paritesi, belirli bir dönem için iki ulusal paranın kur değişimleri ile bu paralara ait faiz oranları arasında bir denge olduğunu ileri sürmektedir. Buna göre, işlem maliyetlerinin olmadığı varsayımı altında, daha yüksek nominal faiz oranına, diğer bir ifadeyle pozitif faiz farkına sahip olan para biriminin, düşük nominal faizli diğer para birimi karşısında en az iki faiz oranı arasındaki fark kadar değer kaybetmesi beklenir. Örneğin İngiltere ve ABD’de deki bir yıllık para piyasası faiz oranları sırasıyla %5 ve % 2 ise Pound’un Dolar karşısında yıllık olarak % 3 değer kaybetmesi beklenir. Bu, Pound’un vadeli işlemler piyasasında yıllık olarak %3 döviz iskontosuna tabi tutularak işlem göreceği anlamına gelmektedir (Kim, 2015: 64).

Karşılanmamış faiz paritesi koşulu, döviz kurunda meydana gelen değişikliklerin ülkeler arasındaki faiz oranı farkından kaynaklı karları ortadan kaldıracaklarını ima etmektedir. Yani bu koşula göre yerli ve yabancı para cinsinden risksiz varlıklar arasındaki faiz farkı ($i^f > i^d$), yabancı paranın yerli para karşısında beklenen değer kaybına eşit olacaktır. Burada döviz kurlarının gelecekte beklenen değeri ile iki ülkenin faiz oranları arasındaki ilişki faiz paritesi koşulunun bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Burnside, 2011: 1; Cavallo, 2006: 2; Fama, 1984: 323):

$$\frac{E_{t+1}^e - E_t}{E_t} = i^d - i^f \quad (1)$$

(1) numaralı denklemde E_{t+1}^e , döviz kurunun (t) döneminde (t+1) dönemi için alacağı değere ilişkin beklentiyi temsil etmektedir. E_t ise t döneminde geçerli olan kuru ifade etmektedir. i^d , t döneminde yurtiçi faiz oranını, i^f ise t dönemindeki yurtdışı faiz oranlarını göstermektedir. Yurtiçi ve yurt dışı faiz oranlarının birbirine eşit olması durumunda yatırımcı, hem fon temin edilen (borçlanılan) hem de hedef para birimi (yatırım yapılan) cinsinden (kur belirsizliği riski dışında) aynı kazancı elde eder. Karşılanmamış faiz paritesinin geçerli olduğu varsayımı altında yurt içi faiz oranının yurt dışı faiz oranından yüksek olması (düşük olması) durumunda yerli paranın yabancı para karşısında değer kaybetmesi (değer kazanması) bekleneceğinden carry trade yatırımcısının net getiri beklentisi sıfıra eşit olacaktır.

Ancak pek çok ampirik çalışma, karşılanmamış faiz teorisine ilişkin bu iddianın tersinin doğru olduğuna dair kanıtlar ortaya koymuştur. Bu çalışmaların sonuçlarına göre faiz oranı yüksek olan para birimi, faiz oranı düşük olan para birimi karşısında değer kaybetmekten ziyade değer kazanma eğilimindedir. Karşılanmamış faiz paritesi koşulunun geçerli olmadığı anlamına gelen bu sonuç, carry trade yatırımları için temel motivasyonu oluşturmaktadır. Yatırımcılar bu motivasyonla düşük faizli para biriminden borçlanıp, yüksek faizli para biriminden yatırım yapmaya yönelmektedir. Bu durumda bir carry trade yatırımcısı için karşılanmamış faiz paritesi teorisinin geçersiz olması, yani yüksek faizli para biriminin düşük faizli para birimi karşısında değerlendirme eğiliminde olması, bir faiz farkı kaynaklı diğeri ise döviz kuru kaynaklı olmak üzere çifte kazanç anlamına gelmektedir (Falconio, 2016: 2; Al-Ali, 2015).

3. CARRY TRADE YATIRIM STRATEJİSİNDE KAZANÇ VE RİSK UNSURLARI

Carry trade yatırım stratejisini karlı kılan ana unsur ülkeler arasındaki faiz farklarıdır. Bu stratejinin tamamlayıcı unsuru ise kurların istikrarıdır. Ülkeler arasındaki faiz farkının doğurduğu karlılığı ortadan kaldıracak kur hareketlerinin olmadığı varsayımı altında, düşük faizli para biriminden fon temin edilerek yüksek faizli (hedef) para birimi cinsinden yatırım yapılması kazanç sağlayacaktır. Bu açıklamalar, carry trade yatırımlarının açık bir şekilde ülkeler arasındaki faiz farkına ve kur belirsizliğine (ya da oynaklığına) duyarlı olduğu anlamını içermektedir. Kur belirsizliğinin olmadığı bir

ortamda carry trade yatırımları faiz farklarına daha duyarlı hale gelecektir. Bu durumda ülkeler arasındaki faiz farkları açıldıkça carry trade yatırımları daha karlı ve çekici hale gelecektir.

Carry trade işlemleri açık bir şekilde risklidir. Carry trade yatırımlarında ülkeler arasındaki faiz farklılıklarından kazanç elde etmek isteyen yatırımcıyı sınırlayan şey bu “risktir”. Bu risk aynı zamanda carry trade yatırımlarındaki yüksek getiriyi açıklayan temel unsurdur (Burnside, 2011:1). Carry trade yatırım stratejisinin nasıl kazanç sağladığına dair en sağlam açıklama risk teorisine dayanmaktadır. Buna göre faiz oranı yüksek olan para birimleri, faiz oranı düşük para birimlerinden daha risklidir ve bu nedenle beklenen getirileri de daha yüksektir. Buna karşın hangi tür risk faktörlerinin beklenen getiriyi etkilediğine dair ampirik literatür sağlam kanıtlar sunmamaktadır. Ancak yapılan son çalışmalar faiz riski, döviz kuru oynaklık riskinin carry trade yatırımlarından elde edilen kazançların en önemli açıklayıcıları olduğuna işaret etmektedir (Falconio, 2016: 2). Carry trade işleminde yatırımcı düşük faizli para birimi cinsinden kısa pozisyon açmakta ve borçlanma ile elde edilen bu kaynağı yüksek faizli para birimine dönüştürerek getiri sağlayan yatırım araçlarında değerlendirmektedir. Nihai getiriyi belirleyen ise iki ülkenin faiz oranlarındaki değişimin yanında iki para birimi arasındaki kurun gidişatı olmaktadır (Badurlar, 2009: 55). Böylece risk faktörleri faiz oranı riskine ve döviz kuru riskine indirgenebilmektedir:

Faiz riski, ülkelerin faiz oranlarının değişme olasılığından kaynaklı bir risk unsurudur. Hedef ve fon temin edilen para birimlerinin nispi faiz oranlarının değişmesi durumunda carry trade yatırımının karlılığı da mutlaka değişecektir. Eğer düşük faizli para birimine sahip ülkede faizler daha da düşerse bu şüphesiz yatırımcının karını arttırır. Ters durumda ise yatırımcının karı düşer. Diğer taraftan, yüksek faizli para birimine sahip ülkede faizler daha da yükselirse yatırımcının karlılığı yine artacaktır. Buna karşın bu ülkede faizlerin düşmesi durumunda yatırımcının karlılığı azalacaktır (Finsson, 2007: 3). Faiz riski söz konusu olduğunda, yani faiz oranı beklentilerinde ya da oynaklığında değişimler meydana geldiğinde, carry trade yatırım pozisyonları ani bir çözüme içine girerek, hedef para biriminin keskin bir şekilde değer kaybetmesine ya da fonlama yapılan para biriminin aynı şekilde değer kazanmasına yol açabilmektedir (Galati, Heath ve McGuire, 2007: 27). Diğer taraftan faizlerdeki değişim için en büyük risk uygulanan para politikasının değişmesidir. Para politikasındaki değişim, paranın değerinin de değişmesi anlamına gelmektedir. Bu yönüyle faiz riski, kur riskini de beraberinde getirmektedir. Döviz kuru riski, iki ülke parası arasındaki değişim oranının, yani kurun, yatırımdan elde edilecek kazancı ortadan kaldıracak şekilde değişmesinden kaynaklanmaktadır. Yatırımcının kısa (açık) pozisyonda olduğu düşük faizli para biriminin zayıflaması durumunda yatırımın karlılığı yükselecek; güçlenmesi durumunda ise karlılık düşecektir. Eğer kısa pozisyon açılan (fon temin edilen) para birimi faiz farkından daha az değerlenirse yatırımcının karlılığı yine devam edecektir. Diğer taraftan, uzun pozisyon alınan hedef (yatırım yapılan) para biriminin güçlenmesi yatırımın karlılığını arttıracak, zayıflaması ise karlılığı düşürecektir. Eğer uzun pozisyon alınan para birimi yatırım dönemi boyunca faiz farkından daha az zayıflarsa karlılık devam edecektir (Finsson, 2007: 4).

Beklentilerin, risk toleransının ya da likidite sınırlamalarının değişmesi ile carry trade pozisyonları hızlı bir şekilde çözülerek, hedef para birimlerinde ani değer kayıplarına ya da fonlama yapılan para birimlerinde ani değerlenmelere yol açabilmektedir (Evans ve Rime, 2017:1). Diğer bir deyişle carry trade yatırım pozisyonları başlı başına kurlarda ani değişime neden olabilmektedir. 2005 yılı boyunca Yen karşısında %18, Euro karşısında %13 değer kazanan, 2006 Mart-Mayıs döneminde neredeyse %10 değer kaybeden ABD dolarındaki bu aşırı dalgalanmalar carry trade yatırımlarına atfedilmektedir (Cavallo, 2006: 1).

Carry trade yatırımcıları, en iyi sonucu kur oynaklığının düşük olduğu dönemlerde elde etmektedirler. Yatırım yapılan paranın değeri düşmediği sürece faiz farkına dayalı getiri korunacaktır. Diğer bir deyişle getirinin korunabilmesi için yatırım yapılan paranın değerinin değişmemesi ya da değerlenmesi gerekmektedir. Carry trade işlemlerinde kurların belirsizliği yatırımcıyı ciddi para kaybetme riski ile karşı karşıya bırakabilmektedir. Özellikle yüksek kaldıraç oranları ile işlem yapıldığı durumlarda kurlardaki küçük bir hareket çok büyük zararlara yol açabilmektedir. Döviz kurlarının aşırı çalkantılı olduğu dönemler, bazen sessiz sedasız ve işaret vermeden gelebilmektedir. Bu tür hareketlerin önceden tahmin edilmesinin güçlüğü ve carry trade yatırımlarının yüksek kaldıraçlı yapısı birlikte düşünüldüğünde ortaya çıkabilecek kayıpların ne derece büyük olabileceği tahmin edilebilir. Bu nedenle carry trade yatırımlarının en çok arttığı dönemler düşük döviz kuru oynaklıklarının yaşandığı dönemlerdir (Al-Ali, 2015).

4. LİTERATÜR

Literatürde carry trade işlemlerine ilişkin sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmaktadır. Türkiye için yapılan çalışmaların sayısı ise çok daha azdır. Bu çalışmaların pek çoğu risk ve getiri unsurlarına odaklanırken, diğer bir kısmı ise iç ve dış ekonomik koşullardan hangisinin carry trade üzerinde daha belirleyici olduğunu anlamaya yönelmiştir. Getiri ve risk unsurlarına odaklanan çalışmalardan biri olan Badurlar (2009)'da carry trade işlem hacmini temsilen Türkiye'de yerleşik olmayanlar tarafından tutulan net yurtiçi bono stokunu kullanılarak, Mart 2001-Aralık 2007 dönemi için TCMB ve Fed'in gecelik faiz oranları farkının ve döviz kuru belirsizliğinin carry trade işlem hacmi üzerindeki etkisi ARDL sınır testi yaklaşımı ile analiz edilmiştir. Çalışmada, elde edilen bulgulardan yola çıkılarak döviz kuru belirsizliğinin ne kısa ne de uzun dönemde carry trade işlem hacmi üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Uluslararası faiz oranı farkının ise kısa dönemde carry trade işlem hacmini etkilediği, uzun dönemde ise herhangi bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Aydın ve Us (2007) ise carry trade işlemlerinin hem risk ve getiri unsurlarına, hem de iç ve dış ekonomik koşullara duyarlılığını analiz eden bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Carry trade işlem hacmini temsilen yerleşik olmayanların net yurtiçi bono alımlarının kullanıldığı çalışmada, 2004–2006 dönemine ait verilerle Türkiye ve Brezilya için yapılan korelasyon analizleri sonucunda, hem Türkiye'de hem de Brezilya'da carry trade işlemlerinin uluslararası faiz farklarına (TCMB-Fed /Brezilya Merkez Bankası-Fed) ve kur

belirsizliğine duyarlı olmadığı tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca carry trade stratejisinin büyük oranda içsel dinamiklere ve küresel likidite seviyesine bağlı olduğu ifade edilmiştir. Sakarya ve Ateş (2016) ise iç ve dış ekonomik koşulların Türkiye'deki carry trade işlemleri üzerindeki etkisine odaklanan çalışmalardan bir diğeridir. Çalışmada, 6 ülke için 2011 Aralık-2016 Haziran dönemine ait günlük veriler ile panel ARDL metodu kullanılarak carry trade işlem hacminin, yerel ekonomik risklerin toplu göstergesi olarak CDS, küresel yatırımcının risk iştahı göstergesi olarak VIX endeksi ve döviz kuru oynaklığı ile olan ilişkisi analiz edilmiştir. Çalışmada CDS ve VIX endekslerindeki artışların carry trade için cezbedici olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca carry trade olanaklarının özellikle yurtiçi ekonomik koşullarla/yapısalara daha ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle çalışmada CDS yayılmalarının politika yapıcılar tarafından yakından takip edilmesi gerektiği önerisinde bulunulmuştur.

Carry trade yatırımlarının belirleyicileri konusundaki yabancı literatür nispeten daha zengindir. Nishigaki (2007), ABD ve Japonya arasındaki carry trade işlemleri ile ilgili finansal değişkenler arasındaki ilişkiyi Yapısal Vektör Otoregresyon Modeli (VAR) kullanarak incelemiştir. Çalışmada 1993 Ocak-2007 Ocak dönemine ait aylık verilerle gerçekleştirilen analiz sonucunda ABD'de de hisse senedi fiyatlarının spekülatif yen-dolar carry trade işlem hacmi üzerinde oldukça baskın bir etkiye sahip olduğuna dair kanıtlara ulaşılmıştır. Ancak diğer taraftan ABD ve Japonya arasındaki faiz oranı farkının carry trade yatırım hareketlerinde önemli bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Gyntelberg ve Remolona (2007), çeşitli dönemler itibarıyla volatilité, beklenen zarar gibi risk ölçümleri ile carry trade getirileri arasındaki ilişkiye odaklandıkları çalışmalarında, risk arttıkça beklenen getirinin de arttığına yönelik bulgulara ulaşmışlardır. Avustralya doları, Endonezya Rupisi, Hint Rupisi, Yeni Zelanda Doları ve Filipin Pesosunu hedef para birimi, diğer yandan İsviçre Frangı ve Japon Yenini fon temin edilen para birimi olarak içeren çalışma, beklenen zarar riskinin carry trade benzeri stratejiler için önemli bir risk göstergesi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Brunnermeier ve diğ. (2008) ise çalışmalarında önce faiz paritesinin geçerliliğini, daha sonra ise carry trade yatırımlarının kur ve VIX endeksi ile ilişkisini incelemişlerdir. Yazarlar Avustralya, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, Norveç, İsviçre, İngiltere ve Euro bölgesi için 1986-2006 döneminde ABD doları cinsinden nominal döviz kurlarına ve 3 aylık bankalar arası faiz oranlarına ve VIX endeksine ait serileri kullanarak gerçekleştirdikleri zaman serisi ve panel analizlerinin sonucunda, karşılanmamış faiz paritesinin ilgili dönem ve ekonomiler için geçersiz olduğunu kanıtlamışlardır. Çalışmadan elde edilen sonuca göre faiz oranı yüksek para birimi, fonlama yapılan düşük faizli para birimi karşısında bir miktar değer kazanmaktadır. Çalışmada ayrıca iktisadi temellerden ve önemli haberlerden kaynaklı olmayan ani döviz kuru hareketlerinin carry trade pozisyon çözümleri ile ilişkili olduğu kanıtlanmıştır. Bununla birlikte döviz krizlerinin küresel volatilitéyle (VIX) pozitif ilişkili olduğu ve VIX indeksinin yükseldiği dönemlerde carry trade kayıplarının arttığı tespit edilmiştir. Aynı zamanda bu dönemler, carry trade yatırımlarının azaldığı dönemlerdir. Menkhof ve diğerleri (2012) ise çalışmalarında döviz kuru volatilité riski ile carry trade getirileri arasındaki ilişkiyi araştırarak bir risk-getiri profili oluşturmayı amaçlamışlardır. 48 ülkenin ulusal para birimleri ile

ABD Doları arasındaki Kasım 1983-Ağustos 2009 dönemine ait spot ve 1 ay vadeli döviz kurları kullanılarak yatay kesit analizinin gerçekleştirildiği çalışmada, yüksek volatilité dönemlerinde carry trade stratejisinin iyi performans göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın en önemli sonuçlarından biri, yatırım yapılan yüksek faizli para birimlerinin getirisinin, döviz kuru volatilitesiyle ters yönlü değiştiği; bu nedenle beklenmedik yüksek volatilité dönemlerinde yüksek faizli para biriminin düşük getiriler sağlayacağı yönündeki tespittir. Kim (2015), 2 Ocak 1999 ile 31 Aralık 2012 arasındaki dönemde hem günlük hem de haftalık frekansta önemli para birimleri arasındaki carry trade olanaklarının zamana göre değişen yapısını incelemeyi ve carry trade yatırımlarının ampirik belirleyicilerine ulaşmayı amaçlamıştır. Bu amaçla çalışmada Avusturya Doları ve Japon Yeni arasındaki carry trade işlemlerinde, döviz piyasasına ilişkin piyasa verilerinin ve diğer makroekonomik değişkenlere ilişkin haberlerin etkili olup olmadığı analiz edilmiştir. Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde carry trade işlem hacminin döviz kuru oynaklığının yüksek olduğu dönemlerde azaldığı ve beklenmedik faiz artışlarının ise carry trade yatırımlarını olumlu etkilediği anlaşılmaktadır. Evans ve Rime (2017) ise 13 ülkenin verilerini kullanarak carry trade yatırımlarının spot döviz kuru ve faiz oranı dinamiklerini nasıl etkilediğini 2000-2011 dönemi için ampirik olarak analiz etmişlerdir. Modelde her bir para birimi için haftalık olarak oluşturulan carry trade pozisyonları, carry trade işlemlerini 2001 yılından 2011 yılına kadar ve küresel kriz boyunca incelemek için kullanılmıştır. Çalışmada oluşturulan carry trade pozisyonları iki ilginç sonuç üretmiştir. Birincisine göre, carry trade yatırımları sonucu oluşan sermaye akımları 9 ülkede eurodolar faiz farklılıklarının ekonomik anlamda önemli bir itici gücüdür. İkincisine göre ise carry trade yatırımları spot döviz kurlarının dinamiklerini ancak toplam döviz akımını değiştirebildiği sürece etkileyebilecektir. Bu sonuç, döviz kurlarındaki ani hareketleri carry trade yatırımlarına bağlayan görüş ile çelişmektedir. Yazarlara göre carry trade döviz kurlarından ziyade tahvil ve bono piyasalarını öncelikli olarak etkilemektedir.

5. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’de 2014 Ocak-2018 Mayıs döneminde ABD Doları cinsinden carry trade işlem hacminin, TCMB ve Fed faiz oranları farkı, döviz kuru oynaklığı ve döviz kuru getirisi ve küresel volatilité endeksi (VIX) ile kısa ve uzun dönemli dinamik ilişkisi, Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi (bounds test) ile araştırılacaktır.

5.1. Veri Seti

Bu çalışma 2014 Ocak-2018 Mayıs dönemini kapsamaktadır. Aylık verilerin kullanıldığı çalışmada carry trade işlem hacmini temsilen yurtdışı yerleşikler tarafından tutulan ABD doları cinsinden DİBS ve hisse senedi stoku kullanılmıştır. Bu değişkenler TCMB EVDS sistemi üzerinden elde edilmiştir. İki ülke arasındaki faiz farkını temsilen kullanılan seri, TCMB para politikası faiz oranları ve ABD Federal fon oranları arasındaki fark hesaplanarak oluşturulmuştur. Faiz oranlarına ilişkin veriler Fed ve IMF Uluslararası Finansal İstatistikler (IFS) veri tabanlarından elde edilmiştir.

Döviz kuru getiri değişkeni 1 ABD doları karşılığı Türk Lirası şeklinde elde edilen gösterge döviz satış kurunun doğal logaritmik getirileri hesaplanarak oluşturulmuştur. Döviz kuruna ilişkin veri TCMB'nin elektronik veri dağıtım sistemi üzerinden derlenmiştir. Çalışmada kullanılan doğal logaritmik döviz kuru getiri serisi (2) numaralı formül yardımıyla hesaplanmıştır.

$$R_t = \ln(1 + R_t) = \ln(P_t/P_{t-1}) \quad (2)$$

Döviz kuru oynaklığı serisi, döviz kuru getiri serisi için ARCH tipi oynaklık modelleri ile oynaklık öngörüsü yapılarak oluşturulmuştur. Akaike ve Schwarz model seçim kriterlerine göre en uygun modelin GARCH (1,1) olduğuna karar verilmiş ve modelden elde edilen koşullu varyans değerleri çalışmada döviz kuru getiri oynaklığını temsilen kullanılmıştır. Bollerslev (1986) tarafından geliştirilen genelleştirilmiş otoregresif koşullu değişen varyans GARCH (q, p) modeli aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i u_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j \sigma_{t-j}^2 \quad \alpha_0 > 0, \alpha_i \geq 0, i = 1, \dots, q, \beta_j \geq 0, j = 1, \dots, p. \quad (3)$$

VIX Endeksi, (Chicago Board Options Exchange Volatility Index) küresel volatilité ya da diğer bir deyişle korku derecesini ölçen bir endekstir. 1993 yılında CBOE (Chicago Board of Trade) tarafından oluşturulan VIX endeksi, literatürde döviz kuru volatilitésini temsilen kullanılsa da bu endeks aslında S&P hisse opsiyon fiyatları kullanılarak hesaplanmakta ve opsiyon fiyatlarının piyasa volatilitésini ile ilişkisini baz alarak piyasanın beklenen volatilitésini belirlemektedir. Volatilité için en güvenilir indikatörlerden biri olduğu kabul edilen VIX endeksi birçok kişi tarafından yatırımcının risk duyarlılığı ve piyasa oynaklıklarının barometresi olarak kullanılmaktadır. Çalışmamızda kullanılan VIX endeksi Yahoo Finanstan derlenmiştir.

Tablo 1. Değişkenlerin Açıklaması

Değişkenler	Açıklamaları
dıbs	Yurtdışı yerleşikler tarafından tutulan devlet iç borçlanma senedi stoku (net)
eq	Yurtdışı yerleşikler tarafından tutulan hisse senedi stoku (net)
ff	TCMB para politikası faiz oranları ve ABD Federal fon oranları arasındaki
exvol	Döviz Kuru Getiri Oynaklığı
vix	VIX endeksi
exret	Logaritmik döviz kuru getiri serisi (Dolar/TL)

5.2. Birim Kök Testi

Zaman serilerinde kullanılan değişkenlerin sapmalı sonuçlara yol açmaması için durağan olmaları gerekmektedir. Bir değişkenin durağan olup olmadığını veya durağanlık derecesini belirlerken birim kök testlerine başvurulur. Bu nedenle analize geçilmeden önce değişkenlere Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) (Dickey ve Fuller, 1981) ve Phillips-Perron (Phillips ve Perron, 1988) birim kök testleri uygulanmıştır. Hata terimlerinin istatistiki olarak bağımsız ve sabit varyansa sahip olduklarını varsayan Dickey-Fuller birim kök testinde otokorelasyon problemi ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle Genişletilmiş Dickey Fuller testinde hata terimlerinin ardışık bağımlı olmasını engelleyecek kadar

bağımlı değişkenin fazla gecikmeli değerlerinin modele dahil edilmesiyle Dickey-Fuller testi otokorelasyona karşı düzeltilmiş olmaktadır. Ancak Genişletilmiş Dickey-Fuller testinde de hata terimleri arasında içsel bağıntı probleminin olmadığı ve hata terimlerinin homojen dağıldığı varsayımları yapılmaktadır. Phillips-Perron (1988), bu varsayımlara uyulmadığında ya da serilerin yapısal kırılmaya maruz kaldığı durumlarda genişletilmiş Dickey-Fuller testinin de yetersiz kalacağını öne sürmektedir. Phillips-Perron bu sorunu ortadan kaldırmak hata terimlerinin otokorelasyonuna ve değişen varyansa sahip olmasına izin veren bir test geliştirmişlerdir. Bu testte Newey – West (1987) değişen varyans ve otokorelasyona uyumlu kovaryans matris tahmincisi ile hata terimlerindeki otokorelasyon ve değişen varyans non-parametrik şekilde düzeltilmektedir (Phillips-Perron, 1988: 336). ADF ve Phillips-Perron testlerinde hipotezler;

H0: $\delta \geq 0$ Birim kök vardır, seri durağan değildir.

H1: $\delta \leq 0$ Birim kök yoktur, seri durağandır şeklinde oluşturulmaktadır.

ADF ve Phillips-Perron birim kök testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo 2. ADF ve Phillips-Perron Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	ADF				P-P			
	Seviye		Birinci Fark		Seviye		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit&Trend	Sabit	Sabit&Trend	Sabit	Sabit&Trend	Sabit	Sabit&Trend
dibs	-0.89	-2.70	-3.98	-3.93	-0.56	-1.98	-4.89*	-4.86*
eq	-1.83	-2.57	-5.70*	-5.72*	-1.68	-2.20	-5.55*	-5.62*
ff	0.23	-1.77	-7.12*	-7.09*	0.39	-1.77	-7.18*	-7.14*
exvol	-5.46*	-5.49*	-	-	-4.96*	-4.89*	-	-
vix	-4.39*	-4.42*	-	-	-4.43*	-4.41*	-	-
exret	-4.40*	-4.39	-	-	-4.76*	-4.77*	-	-

Not: (*) % 1 istatistiksel anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Tablo 2’ye bakıldığında yurt dışı yerleşikler tarafından tutulan devlet iç borçlanma senedi stoku (dibs), yurt dışı yerleşikler tarafından tutulan hisse senedi stoku (eq) ve faiz farkı (ff) değişkenlerinin seviyelerinde birim kök içerdikleri tespit edilmiş ve birinci farkları alınarak durağanlaştırılmışlardır. döviz kuru oynaklığı (exvol) ve küresel volatilité endeksi (vix) ve logaritmik döviz kuru getirisi (exret), değişkenlerinin ise seviyelerinde durağan oldukları görülmüştür.

5.3. ARDL Sınır Testi ve Bulgular

Çeyrek asırdır ampirik iktisadi literatürde değişkenlerin seviye düzeyleri arasındaki ilişkilerin varlığını test etmeye büyük önem verilmiştir. Bu ilişkileri ortaya koyan analizler iktisadi değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkileri inceleyen eş-bütünleşme tekniklerine dayanmaktadır. Bu tekniklerden en yaygın şekilde kullanılanlar kalıntılara dayanan Engle-Granger (1987), Phillips and Ouliaris (1990), testi ve en çok olabilirlik yöntemine dayanan Johansen (1991, 1995) testleridir. Bunlar dışında Park (1990), Shin (1994), Stock and Watson (1988) tarafından farklı prosedürler kullanılarak geliştirilmiş eşbütünleşme testleri de vardır. Bu eşbütünleşme testlerinde seviye değerlerinde durağan

olmayan, fakat farkları alındığında aynı dereceden durağan olan seriler, seviye düzeylerinde analiz edilerek aralarındaki uzun dönem ilişki incelenebilmektedir. Böylelikle seviye düzeyinde durağan olmayan serilerin uzun dönemde birlikte hareket edip etmedikleri tespit edilebilmektedir. Ancak bu testlerin hepsinde modelde yer alan değişkenlerin tümünün seviye değerlerinde durağan olmayıp birinci dereceden durağan olmaları gerekmektedir (Pesaran ve diğ, 2001: 289).

Pesaran ve diğ. (2001) ise değişkenlerin tamamının sadece $I(0)$, sadece $I(1)$ ya da karşılıklı eşbütünleşik olup olmadığına bakılmaksızın uygulanabilen bir eşbütünleşme testi geliştirerek farklı derecelerden durağan değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin araştırılmasının önünü açmıştır. Pesaran ve diğ (2001) prosedürün temelini oluşturan F istatistiği, koşullu kısıtlanmamış hata düzeltme modelinde analiz edilen değişkenlerin gecikmeli düzey değerlerinin anlamlılığını test etmek için kullanılan genelleştirilmiş Dicky–Fuller tipi regresyondaki Wald ya da F istatistiğinin benzeridir. Ancak F istatistiğinin asimptotik dağılımı, değişkenlerin $I(0)$, $I(1)$ veya karşılıklı olarak eşbütünleşik olma durumlarına bakılmaksızın, düzey değişkenleri arasında ilişki bulunmadığını ifade eden sıfır hipotezi altında standart değildir. Bu nedenle Pesaran ve diğ. (2001), bütün değişkenlerin bir yandan tamamen $I(1)$, diğer yandan ise tamamen $I(0)$ olduğunu varsayan iki uç kutup durum için iki ayrı asimptotik kritik değerler seti oluşturulmuştur. Bu iki kritik değerler seti, bütün değişkenlerin tamamen $I(1)$, ya da tamamen $I(0)$ olduğu iki kutup durum için “kritik değer sınırını” oluşturmaktadırlar. Bu nedenle bu prosedür “sınır testi” olarak adlandırılmaktadır. Bu testte hesaplanan F istatistiği üst kritik değerden büyükse değişkenlerin kendi aralarında ya da bireysel olarak eşbütünleşik olup olmadığına bakılmaksızın “eşbütünleşme ilişkisi vardır” şeklinde karar verilmektedir. Eğer hesaplanan F istatistiği kritik değerler arasında ise eşbütünleşme ilişkisi hakkında kesin hüküm verilememektedir. Son durumda ise hesaplanan F istatistiği kritik alt değerden küçük bulunursa H_0 hipotezi kabul edilerek değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı yönünde karar verilmektedir (Pesaran ve diğ, 2001: 299).

Yapılan birim kök testi sonucunda analize konu değişkenlerin üçü seviyesinde, diğer üçü ise birinci farkında durağan bulunmuştur². Bu nedenle çalışmada analize konu değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönem ilişkiler Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi (bounds test) yaklaşımı ile analiz edilmiştir. Bu çalışmada yabancılar tarafından tutulan DİBS ve hisse senedi stoku carry trade işlem hacmini temsilen kullanılmıştır. Bu nedenle her iki değişken için iki ayrı ARDL sınır testi modeli oluşturulmuştur. Carry trade işlem hacmini temsilen Model I’de yurt dışı yerleşikler tarafından tutulan DİBS stoku kullanılırken; Model II’de yurt dışı yerleşikler tarafından tutulan hisse senedi stoku kullanılmıştır. Her iki model için uygulanacak sınır testlerine ilişkin serilere uyumlaştırılmış Kısıtlanmamış Hata Düzeltme Modelleri (Unrestricted Error Correction Model, UECM) (2) ve (3) numaralı denklemlerde gösterilmiştir.

² Pesaran ve diğ. (2001)’de yalnızca değişkenlerin hepsinin $I(0)$ veya hepsinin $I(1)$ olduğu iki uç kutup için kritik sınır değerleri sunulmuştur. Bu nedenle değişkenlerin $I(2)$ veya daha yüksek dereceden entegre olması durumunda sınır testi kullanılamamaktadır.

Model I;

$$\Delta dibs_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \Delta dibs_{t-i} + \sum_{i=0}^p \delta_i \Delta ff_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i \Delta exvol_{t-i} + \sum_{i=0}^z \vartheta_i \Delta vix_{t-i} + \sum_{i=0}^y \varrho_i \Delta exret_{t-i} + \gamma_i dibs_{t-1} + \varepsilon_i ff_{t-1} + \theta_i exvol_{t-1} + \alpha_i vix_{t-1} + \phi_i exret_{t-1} + u_t \quad (4)$$

Model II;

$$\Delta eq_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \Delta eq_{t-i} + \sum_{i=0}^p \delta_i \Delta ff_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i \Delta exvol_{t-i} + \sum_{i=0}^z \vartheta_i \Delta vix_{t-i} + \sum_{i=0}^y \varrho_i \Delta exret_{t-i} + \gamma_i eq_{t-1} + \varepsilon_i ff_{t-1} + \theta_i exvol_{t-1} + \alpha_i vix_{t-1} + \phi_i exret_{t-1} + u_t \quad (5)$$

Model I ve II'ye ait (3) ve (4) numaralı denklemlerde (dibs), yurtdışı yerleşikler tarafından tutulan devlet iç borçlanma senedi stokunu; (eq) yurtdışı yerleşikler tarafından tutulan hisse senedi stokunu; (ff), TCMB para politikası faiz oranları ve ABD Federal fon oranları arasındaki farkı; (exv), döviz kuru getiri oynaklığını, (vix) korku endeksini ve (exret) döviz kuru getirilerini temsil etmektedir. (Δ), fark işlemcisini, (p, q, z) ise değişkenlere gecikme uzunluklarını, u_t hata terimini göstermektedir.

ARDL sınır testi iki aşamalı olarak uygulanmaktadır. İlk aşamada optimal gecikme uzunluğu ve model belirlendikten sonra (3) ve (4) numaralı denklemlerde yer alan değişkenler arasında bir eşbütünlük ilişkisinin olup olmadığı F testi ile sınanmaktadır. Eşbütünlük ilişkisinin bulunması halinde sonraki aşamaya geçilerek (3) ve (4) numaralı denklemlerden kısa ve uzun dönem katsayıları türetilerek tahmin edilmektedir. F testinde hipotezler;

H_0 : Değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi yoktur

H_1 : Değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi vardır şeklinde oluşturulmaktadır.

ARDL sınır testinde ilk aşamada hata terimlerinin otokorelasyonunu ortadan kaldıran ve minimum hata terimleri kareleri toplamını veren optimal gecikme uzunluğunun bilgi kriterleri vasıtası ile tespit edilmesi gerekmektedir. Bu aşamada Akaike Bilgi Kriteri (AIC) değerleri ile ardışık bağımlılık için Breusch-Godfrey Lagrange Çarpanı (LM) test istatistikleri dikkate alınarak en küçük değerli Akaike değerini veren ve otokorelasyon içermeyen gecikme uzunluklarını içeren modeller maksimum gecikme uzunluğu 4 alınarak belirlenmiştir. Buna göre uygun gecikme uzunluklarını içeren ARDL modellerine ilişkin sınır testi ilişkin sonuçları Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3. Sınır Testleri için F-istatistikleri, Kritik Değerler

	Model 1	Model 2
Seçilen Model	ARDL (2, 4, 3, 3, 3)	ARDL (2, 3, 0, 3, 1)
F istatistiği	14.87*	9.82*
k	4	4
Kritik Değerler	Alt Sınır	Üst Sınır
%1	3.74	5.06
%5	2.86	4.01
%10	2.45	3.52

Not: Optimum gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir.* %1 istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Optimum gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. k, bağımsız değişken sayısıdır. Kritik sınır değerleri, Pesaran and Pesaran (2001:300), Tablo C1 (iii) Case III'den (Unrestricted intercept and no trend) alınmıştır.

Tablo 3'te görüldüğü gibi birinci modelimiz olan ARDL (2, 4, 3, 3, 3) için hesaplanan F istatistiği (14.87) %1 anlamlılık seviyesinde üst sınır değerinden (5.06) büyüktür. İkinci modelimiz olan ARDL (2, 3, 0, 3, 1) için de hesaplanan F istatistiğinin (9.82), %1 anlamlılık düzeyinde üst sınır olan (5,06) değerini aştığı görülmektedir. Buna göre hem birinci hem de ikinci model için H_0 hipotezi red edilerek değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğuna karar verilmiştir. Ayrıca ARDL (2, 4, 3, 3, 3) ve ARDL (2, 3, 0, 3, 1) modellerine ilişkin tanısal test istatistikleri de Tablo 4'te sunulmuştur. Tablo 4 incelendiğinde seçilen her iki model içinde otokorelasyon, model kurma hatası ve değişen varyans problemlerinin olmadığı görülmektedir.

Tablo 4. Seçilen ARDL Modellerine İlişkin Tanısal Testler

Tanısal Testler	Model I	Model II
Seçilen Model	ARDL (2, 4, 3, 3, 3)	ARDL (2, 3, 0, 3, 1)
Düzeltilmiş R ²	0.74	0.47
F istatistiği	8.79 (0.00)	4.62 (0.00)
Breusch-Godfrey LM Test	0.34 (0.71)	2.49 (0.09)
Ramsey Reset	0.27 (0.78)	0.2 (0.77)
ARCH Testi	0.95 (0.33)	1.63 (0.20)
Jarque-Bera	0.31 (0.85)	2.39 (0.30)

Tablo 3 ve Tablo 4'te sunulan sonuçların, değişkenler arasında uzun dönemli düzey ilişkisinin varlığı için gerekli bulguları ortaya koyduğunu varsayarak, uzun dönemli düzey ilişkilerini incelemek üzere ARDL modelleri (6) ve (7)'daki gibi kurulmuş ve uzun dönem katsayılarının hesaplanmasına geçilmiştir.

Model I;

$$dibs_t = \beta_0 + \sum_{i=0}^k \beta_{1i} dibs_{t-i} + \sum_{i=0}^p \delta_i ff_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i exvol_{t-i} + \sum_{i=0}^z \vartheta_i vix_{t-i} + \sum_{i=0}^y \Omega_i exret_{t-i} + u_t \quad (6)$$

Model II;

$$eq_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} eq_{t-i} + \sum_{i=0}^p \delta_i ff_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i exvol_{t-i} + \sum_{i=0}^z \vartheta_i vix_{t-i} + \sum_{i=0}^y \Omega_i exret_{t-i} + u_t \quad (7)$$

Tahmin edilen ARDL (2, 4, 3, 3, 3) ve ARDL (2, 3, 0, 3, 1) modellerinden yararlanarak hesaplanan uzun dönem katsayıları, t istatistikleri ve olasılık değerleri değerler Tablo 5'de sunulmuştur.

Tablo 5. Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Model 1			Model 2		
	Katsayı	t istatistiği	Olasılık	Katsayı	t istatistiği	Olasılık
ff	236.3026	1.191800	0.2418	735.8578	1.769656	0.0846
exvol	1109557.	3.338486*	0.0021	1654161.	4.397723*	0.0001
vix	-84.47167	-2.113765**	0.0422	-269.0408	-3.183229*	0.0029
exreturn	-112775.2	-10.14051*	0.0000	-104883.5	-8.241783*	0.0000

Not:*, %1 anlamlılık düzeyini; **, %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 5 incelendiğinde gerek carry trade işlem hacmini temsilen yabancılar tarafından tutulan DİBS stokunun kullanıldığı model I' de; gerekse yurtdışı yerleşikler tarafından tutulan hisse senedi stokunun kullanıldığı model II de faiz farkı değişkeninin (ff), katsayısının beklentiye uygun olarak pozitif fakat istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir. Bu sonuçtan Türkiye ve ABD

arasındaki faiz farkının uzun dönemde carry trade yatırım hacmi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı anlaşılmaktadır. Buna karşın, diğer değişkenlere ait katsayılar her iki modelde de istatistiksel olarak anlamlıdır. Sonuçlara göre, döviz kuru oynaklığını temsil eden (exvol) değişkenine ait katsayı her iki modelde de pozitif ve istatistiksel olarak %1 seviyesinde anlamlıdır. Buna göre döviz kuru getirisi oynaklığının artması carry trade işlem hacminin artmasına neden olmaktadır. Bu sonuç, döviz kuru getirilerinin aşırı oynak olduğu dönemlerde, yabancıların getirisi garanti olan DİBS ve hisse senedi yatırımlarına yöneldiği şeklinde yorumlanabilir. Bu yorum döviz kuru getirisini temsilen kullanılan (exret) değişkenine ait katsayının negatif işaretli ve %1 seviyesinde anlamlı bulunması ile de teyit edilebilmektedir. Buna göre döviz kuru getirisinin yükselmesi yabancıları döviz varlıklarını TL'ye çevirip DİBS ve hisse senedi satın almak yerine yüksek döviz getirilerinden kazanç sağlamaya teşvik etmektedirler. Son olarak küresel volatilité endeksine (vix) ait katsayının her iki modelde beklentiye uygun olarak negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu katsayının negatif işaretli olması, küresel volatilitenin yüksek olduğu dönemlerde yabancı yatırımcının Türkiye'deki DİBS ve hisse senedi yatırımını azalttığına işaret etmektedir.

ARDL modelinde aralarında eşbütünleşme ilişkisi bulunan değişkenlerin kısa dönem dinamik ilişkileri hata düzeltme modeli (Error Correction Model, ECM) ile incelenmektedir. Hata düzeltme modelinde eşbütünleşik değişkenlerin uzun dönem denge durumundan kısa dönemli sapma dereceleri modele eklenen hata düzeltme terimi (ec_{t-1}) ile yakalanmaktadır. Çalışmaya uyarlanmış hata düzeltme modelleri (8) ve (9) numaralı denklemlerde gösterilmiştir:

Model I

$$\Delta dibs_t = \beta_0 + \gamma_1 ec_{t-1} + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \Delta dibs_{t-i} + \sum_{i=0}^p \delta_i \Delta ff_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i \Delta exvol_{t-i} + \sum_{i=0}^z \vartheta_i \Delta vix_{t-i} + \sum_{i=0}^y \varrho_i \Delta exret_{t-i} + u_t \quad (8)$$

Model II;

$$\Delta eq_t = \beta_0 + \gamma_1 ec_{t-1} + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \Delta eq_{t-i} + \sum_{i=0}^p \delta_i \Delta ff_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i \Delta exvol_{t-i} + \sum_{i=0}^z \vartheta_i \Delta vix_{t-i} + \sum_{i=0}^y \varrho_i \Delta exret_{t-i} + u_t \quad (9)$$

Yukarıdaki denklemlerde yer alan hata düzeltme katsayısı uzun dönem ilişkisini veren (6) ve (7) numaralı denklemlerden elde edilen hata terimlerinin bir dönem gecikmeli değerlerinden oluşmaktadır.

Tablo 6'da yabancılar tarafından tutulan DİBS stokunun carry trade yatırım hacmini temsilen kullanıldığı ARDL (2, 4, 3, 3, 3) modele ilişkin (model I) hata düzeltme modeli sonuçları sunulmuştur. Öncelikle hata düzeltme teriminin işareti beklendiği gibi negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunması değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi doğrulamakta ve kısa dönemli dengeden uzaklaşma durumlarının uzun dönemde ortadan kalkacağına işaret etmektedir, [$ec(-1) = -1,78$]. Hata düzeltme katsayısının büyüklüğü bir şok nedeniyle gerçekleşen dengeden sapma durumlarının tekrar uzun dönem dengesine yakınsama hızını vermektedir. Narayan ve Smyth, (2006: 339)'e göre bu katsayının mutlak

değer olarak birden küçük olması dengeye yakınsama sürecinin istikrarlı olacağı şeklinde yorumlanırken, hata düzeltme katsayısının mutlak değer olarak birden büyük hesaplanması uzun dönem dengesine yakınsama sürecinin dalgalı olacağına, fakat dalgalanmanın giderek azalacağına işaret etmektedir. Hesaplanan hata düzeltme katsayısının mutlak değer olarak birden büyük bulunmasına dayalı olarak Model I için uzun dönem dengesine yakınsama sürecinin dalgalı bir seyir izleyeceği sonucuna varılmıştır.

Tablo 6’da sunulan diğer katsayılara bakıldığında dıbs değişkeninin kendi bir gecikmeli değerinden kısa dönemde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilendiği görülmektedir. Faiz farkı (Δff) değişkenine ait katsayılar ise beklentinin tersi yönde negatif ve istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu sonuca göre ülkeler arasındaki faiz farkı Türkiye’de carry trade yatırım hacmine kısa dönemde de anlamlı bir katkı yapmamaktadır. Diğer taraftan Tablo 6’dan döviz kuru getiri oynaklığının cari dönem değerinin carry trade işlem hacmini beklenenin tersine pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Nitekim değişkene ait katsayı ($exvol$) cari dönem için pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Ancak değişkenin birinci gecikmesinde katsayı anlamsız bulunmakla birlikte işareti negatife dönmemektedir. Bu sonuçlara göre döviz kuru getirilerindeki oynaklık düzeyi, cari dönemde yurt dışı yerleşiklerin DİBS alımını arttırmakta fakat sonraki dönemde etki tersine dönmemektedir. Volatilite ya da diğer adıyla korku endeksi olarak adlandırılan vix değişkenine ait katsayısı pozitif fakat anlamsız bulunduğundan volatilitenin yurt dışı yerleşiklerin DİBS stokunun kısa dönem dinamikleri içinde yer almadığı sonucuna varılmıştır. Döviz kuru getirisine ait katsayı ($exret$) ise cari dönemde beklenildiği gibi negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu nedenle kısa dönemde cari dönem döviz kuru getirilerinin yükselmesi yurt dışı yerleşiklerin DİBS alımını azaltıcı bir etki meydana getirmektedir.

Tablo 6. ARDL (2, 4, 3, 3, 3) Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olası
$ec(-1)^*$	-1.786225	0.195572	-9.133339	0.000
C	-1312.113	219.2727	-5.983933	0.000
$\Delta dıbs(-1)$	0.626477	0.140208	4.468196	0.000
Δff	-283.6755	280.7121	-1.010557	0.319
$\Delta ff(-1)$	-1133.015	352.2012	-3.216955	0.002
$\Delta ff(-2)$	-292.2936	353.8517	-0.826034	0.414
$\Delta ff(-3)$	-732.6188	349.3173	-2.097288	0.043
$\Delta exvol$	1411293.	311390.9	4.532224	0.000
$\Delta exvol(-1)$	-416874.8	288674.8	-1.444098	0.158
$\Delta exvol(-2)$	772998.0	193962.7	3.985292	0.000
Δvix	35.74948	52.55852	0.680184	0.501
$\Delta vix(-1)$	94.04826	56.35989	1.668709	0.104
$\Delta vix(-2)$	183.4572	55.92958	3.280147	0.002
$\Delta exret$	-72005.36	6559.876	-10.97663	0.000
$\Delta exret(-1)$	87690.58	14609.94	6.002116	0.000
$\Delta exret(-2)$	22835.34	9402.134	2.428741	0.020
Tanısal Testler		İstatistikler		
R^2		0.88		
Düzeltilmiş R^2		0.83		
F istatistiği		18.37 (0.00***)		

Not:*, %1 anlamlılık düzeyini; **, %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 7’de ise yabancılar tarafından tutulan hisse senedi stokunun (eq) carry trade yatırım hacmini temsilen kullanıldığı ARDL (2, 3, 0, 3, 1) modeline ilişkin (model II) hata düzeltme modeli sonuçları sunulmuştur. Tablo 7’de hata düzeltme teriminin beklenen doğrultuda negatif işaretli ve anlamlı olduğu görülmektedir, [ec(-1) = -1,61]. Buna göre sapma durumunda tekrar uzun dönem dengesine ulaşılabacaktır. Ancak, hata düzeltme katsayısının mutlak değer olarak birden büyük bulunması Model I’de olduğu gibi dengeye yakınsama sürecinin daha uzun ve dalgalı bir seyir izleyeceğine işaret etmektedir.

Tablo 7 incelendiğinde yabancılar tarafından tutulan hisse senedi stoku değişkeninin (eq) kendi bir dönem gecikmeli değerinden kısa dönemde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilendiği görülmektedir. Hata düzeltme modelinden elde edilen faiz farkı (Δff) değişkenine ait katsayılar ise uzun dönem sonuçlarına benzer şekilde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Buna göre, model II de de ülkeler arasındaki faiz farkının Türkiye’de carry trade yatırım hacmine anlamlı bir katkı yapmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde küresel volatilité (vix) değişkenine ait katsayı pozitif fakat anlamsız bulunduğundan volatilité endeksinin yurt dışı yerleşiklerin hisse senedi alımlarını kısa dönemde etkilemediği sonucuna varılmıştır. Son olarak döviz kuru getirisine ait katsayı ($exret$) ise beklentiye uygun olarak negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Buna göre uzun dönemde olduğu gibi kısa dönemde de döviz kuru getirileri ile yurt dışı yerleşiklerin hisse senedi alımları arasında ters yönlü bir ilişki söz konusudur.

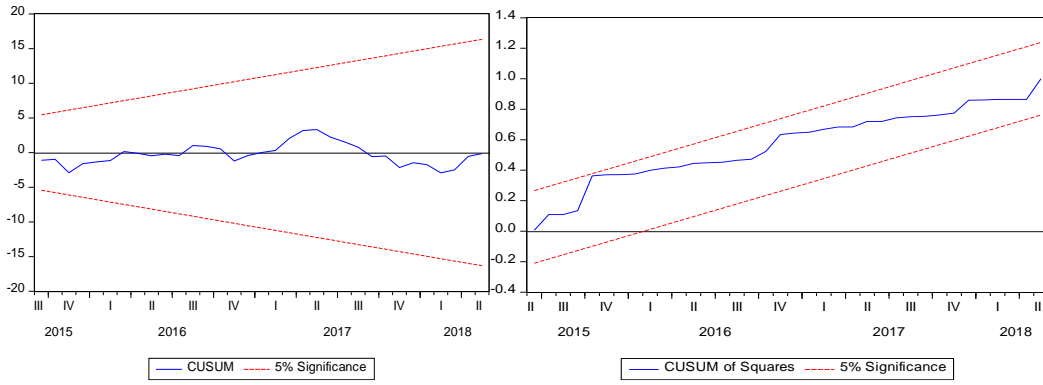
Tablo 7. ARDL (2, 3, 0, 3, 1) Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olas
ec(-1)*	-1.619499	0.220042	-7.359959	0.00
C	-3023.438	563.6613	-5.363927	0.00
$\Delta eq(-1)$	0.257246	0.137250	1.874290	0.06
Δff	208.0822	662.0411	0.314304	0.75
$\Delta ff(-1)$	-2276.349	780.7160	-2.915719	0.00
$\Delta ff(-2)$	1112.618	650.8908	1.709377	0.09
Δvix	38.08399	123.1491	0.309251	0.75
$\Delta vix(-1)$	402.1055	124.8981	3.219467	0.00
$\Delta vix(-2)$	201.6954	116.7269	1.727926	0.09
$\Delta exget$	-103391.8	13557.95	-7.625917	0.00
Tanımsal Testler		İstatistikler		
R ²		0.76		
Düzeltilmiş R ²		0.71		
F istatistiği		15.67 (0.00*)		

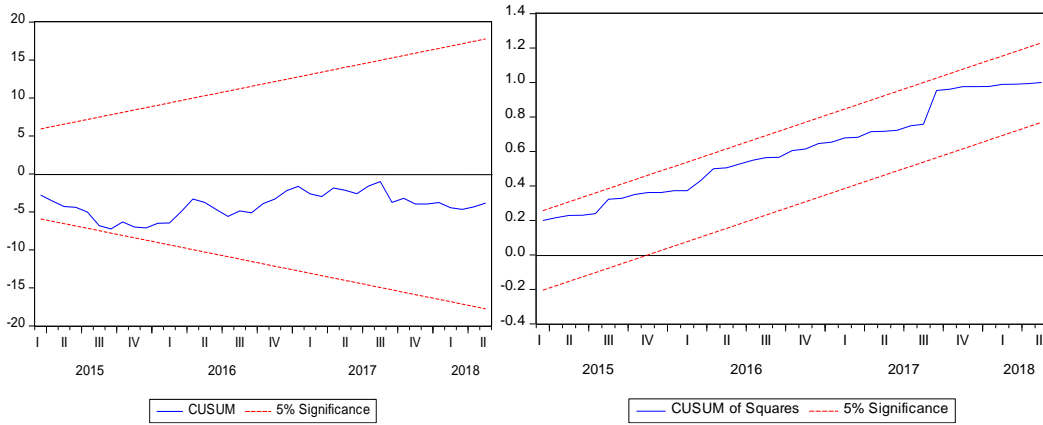
Not:*, %1 anlamlılık düzeyini; **, %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

ARDL modellerinin kararlılığını ve değişkenlerde yapısal kırılmaların olup olmadığını araştırmak üzere Cusum ve CusumSQ testleri yapılmış, sonuçlar Şekil 1 ve Şekil 2’de sunulmuştur. Şekil 1 ve 2 incelendiğinde her iki modelde de Cusum ve CusumSQ istatistiklerinin %5 anlamlılık düzeyinde kritik değerler içinde, hesaplanan parametrelerin istikrarlı olduğu ve modelde yapısal kırılmanın olmadığı görülmektedir.

Şekil 1. İçin Cusum ve CusumSQ Testleri



Şekil 2. Model 2 İçin Cusum ve CusumSQ Testleri



6.SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye’de Dolar bazında yapılan carry trade yatırımları ile TCMB ve Fed faiz oranları arasındaki fark, döviz kuru oynaklığı, küresel volatilité (VIX) ve döviz kuru getirileri arasındaki kısa ve uzun dönemli dinamik ilişkiler Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi ile 2014 Ocak-2018 Mayıs dönemi için analiz edilmiştir. Çalışmada yurt dışı yerleşikler tarafından tutulan DİBS ve hisse senedi stokunun carry trade yatırım hacmini temsilen kullanıldığı iki ayrı ARDL modeli oluşturulmuştur. Gerçekleştirilen sınır testleri sonucunda, her iki modelde de değişkenler arasında bir eşbütünlüşme ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Eşbütünlüşme ilişkisi doğrulandıktan sonra carry trade yatırım hacmi ile onun belirleyicileri arasındaki ilişkilerin boyutlarının ortaya konulması amacıyla değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkilerin yapısı incelenmiştir.

Kısa dönemli ilişkileri ortaya koymak amacıyla kurulan hata düzeltme modellerinin her ikisinde de hata düzeltme katsayısı negatif ve istatistiki açıdan anlamlı bulunmuştur. Böylelikle değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiği doğrulanmış ve kısa dönemde meydana gelen sapmaların dalgalı bir şekilde azalarak uzun dönemde ortadan kalkacağı sonucu çıkarılmıştır. Tahmin edilen ARDL modellerinden yararlanılarak hesaplanan uzun dönem katsayıları incelendiğinde, gerek yabacılar tarafından tutulan DİBS stokunun, gerekse hisse senedi stokunun ülkeler arasındaki faiz farkına duyarlı

olmadığı anlaşılmıştır. Bunun yanında her iki modelde de döviz kuru oynaklığının carry trade yatırım hacmini pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Diğer taraftan döviz kuru getiri seviyesi ile carry trade yatırım hacmi arasında her iki modelde ters yönlü bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Son olarak küresel volatilité endeksi ile carry trade yatırım hacmi arasında her iki modelde de ters yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuçtan küresel volatilitenin yüksek olduğu dönemlerde yabancı yatırımcıların Türkiye'ye yönelik kısa vadeli portföy yatırımlarını geri çektiği anlaşılmaktadır.

Hata düzeltme modelinden elde edilen kısa dönem katsayıları değerlendirildiğinde ise model I' de yabancılar tarafından tutulan DİBS stokunun; model II' de ise yabancılar tarafından tutulan hisse senedi stokunun kendi gecikmeli değerlerinden pozitif şekilde etkilendikleri görülmüştür. Ancak her iki modelde de faiz farkı değişkeninin uzun dönemde olduğu gibi kısa dönemde de carry trade yatırım hacmine anlamlı bir katkı yapmadığı tespit edilmiştir. Yine uzun dönem sonuçları ile uyumlu olarak her iki modelde döviz getirilerinin carry trade yatırım hacmi ile ters yönlü bir ilişki içinde olduğu görülmüştür. Küresel volatilité endeksine ait katsayıların her iki modelde anlamsız bulunması, küresel volatilitenin carry trade yatırım hacminin kısa dönem belirleyiciler arasında olmadığı şeklinde yorumlanmıştır. Çalışmada iki ayrı model çerçevesinde uygulanan ARDL sınır testlerinden elde edilen sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde genel olarak carry trade yatırım hacminin ülkeler arası faiz farkından ziyade döviz kurlarına ait gelişmelerin yanında küresel belirsizlik ve risk seviyesine duyarlı olduğu anlaşılmıştır.

Sadece az gelişmiş ülkeler değil, finansal bakımdan gelişmiş ve yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler bile carry trade gibi istikrarsızlaştırıcı sermaye akımlarına karşı bağışık değildir. Buna rağmen carry trade benzeri spekülâtif sermaye hareketlerinin, farklı enflasyon hikayelerine ve dolayısıyla farklı para politikalarına sahip dışa açık küçük ekonomilere sızarak, finansal kırılganlığa, parasal ve mali krizlere yol açma ihtimali daha yüksektir. Carry trade yatırım olanakları çoğaldıkça borç alınacak ülkenin finansal piyasalarından yatırım yapılacak ülkenin finansal piyasalarına doğru gerçekleşen sermaye transferi menkul kıymet piyasalarını canlandırmaktadır. Ancak bu etkileşim menkul kıymet piyasalarında spekülâtif balonların oluşmasına neden olmaktadır. Bu balonlar “sistemik risk” kaynağı haline gelerek finansal sistemden reel ekonomiye bulaşan oldukça zararlı etkilere neden olabilmektedir. Hatta söz konusu sistemik risk, borç para- finansal yatırım ağı üzerinden birbirine bağılı ekonomilerin de bulaşıcı etkilere maruz kalmasına sebep olmaktadır. Söz konusu olumsuz etkilerin ekonomi üzerindeki tahribatının önüne geçilebilmesi ya da sınırlı tutulabilmesi doğru dizayn edilmiş ekonomi politikalarıyla mümkün olacaktır. Bunun için carry trade yatırımlarının reaksiyon gösterdiği gelişme ve değişimlerin önceden belirlenmesi kritik öneme sahiptir. Bu nedenle çalışmada Türkiye için carry trade yatırımlarının etkilendiği unsur ve risklerin neler olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ele alınan dönemde Türkiye'de carry trade yatırımları uluslararası faiz farkına duyarlı değildir. Buna karşın carry trade yatırımlarının döviz kuru gelişmelerine ve küresel volatilitéye yüksek derecede duyarlı olduğu görülmüştür. Bu sonuç özellikle kurlardaki yükseliş baskısının arttığı

dönemlerde merkez bankasının kısa vadeli de olsa sermaye çekmek adına faiz oranlarını yükseltmesinin uygun bir politika olmayacağına işaret etmektedir. Sonuç olarak carry trade gibi spekülatif görünümü yatırımların istikrar bozucu etkilerini hafifletmek adına aşırı aktivist para politikaları ile faiz oranlarının sık değiştirilmesi yerine ve kurun istikrarının korunmasına odaklanılması daha uygun bir politika gibi görünmektedir. Bununla birlikte carry trade yatırımlarının küresel volatilité seviyesine aşırı duyarlı olmasının ulusal politikaların etki derecesini sınırlayan bir unsur olduğu gözden kaçırılmamalıdır.

KAYNAKÇA

- Al-Ali, M. (2015) “The Profitability of Carry Trade: A GCC Perspective”, Unpublished Doctoral Thesis, School of Economics, Finance, and Marketing College of Business RMIT University.
- Aydın, F. ve Us, V. (2007) “Carry Trade: Gelişmeler ve Riskler”, TİSK Akademi Dergisi, 2(3): 175-185.
- Badurlar, İ. Ö. (2009) “Türkiye’de Carry Trade Yatırım Stratejisi ve Belirleyicileri Arasındaki İlişki: 2001-2007”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(1) : 53-74.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31(3): 307-327.
- Brunnermeier, M. K., Nagel, S., ve Pedersen, L. H. (2008) “Carry Trades and Currency Crashes”, *NBER Macroeconomics Annual*, 23(1): 313-348.
- Burnside, C. (2011) “Carry Trades and Risk”, National Bureau of Economic Research, No. w17278.
- Cavallo, M. (2006) “Interest Rates, Carry Trades and, Exchange Rate Movements”. *FRBSF Economic Letters* 2006-31: 1-3.
- Dickey, D.A. ve W.A. Fuller (1981) “Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, *Econometrica*, 49: 1057-72.
- Engle, R. F. ve Granger, C. W. (1987) “Co-integration and “Error Correction: Representation, Estimation, and Testing”, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 55 (2): 251-276.
- Evans, M. D., ve Rime, D. (2017) “Exchange Rates, Interest Rates and the Global Carry Trade”, *Norges Bank Working Paper No:14/2017*.
- Falconio, A. (2016) “Carry Trades and Monetary Conditions”, *European Central Bank (ECB) Working Paper Series, No:1968*.
- Fama, E. F., (1984) “Forward and Spot Exchange Rates”, *Journal of Monetary Economics*, 14 (3): 319–338.

- Finsson, S., A. (2007) “Carry Trade and the ISK”, Kaupthing Bank Report, <http://www.bonds.is/assets/files/carry%20trade%20and%20the%20isk.pdf> Erişim Tarihi (06.06.2018).
- Galati, G., Heath, A. ve McGuire, P. (2007) “Evidence of Carry Trade Activity”, BIS Quarterly Review, September.
- Gyntelberg, J. Ve Remolona, E. (2007) “Risk in Carry Trades: A Look at Target Currencies in Asia and The Pacific”, BIS Quarterly Review, December.
- Johansen S. (1991) “Estimation and Hypothesis Testing of Cointegrating Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models”, *Econometrica*, 59: 1551–1580
- Johansen S. (1995) “Likelihood-Based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models”, Oxford University Press: Oxford.
- Kim, S. J. (2015) “Australian Dollar Carry Trades: Time Varying Probabilities and Determinants”, *International Review of Financial Analysis*, 40: 64-75.
- Menkhoff, L., Sarno, L., Schmeling, M. ve Schrimpf, A. (2012) “Carry Trades and Global Foreign Exchange Volatility”, *The Journal of Finance*, 67(2): 681-718.
- Narayan, P.K. ve Smyth, R. (2006) “What Determines Migration Flows from Low Income to High Income Countries? An Empirical Investigation of Fiji-US Migration 1972-2001”, *Contemporary Economic Policy*, 24(2): 332-342.
- Nishigaki, H. (2007) “Relationship Between the Yen Carry Trade and the Related Financial Variables”, *Economics Bulletin*, 13 (2): 1-7.
- Park, J. Y. (1990) “Testing for Unit Roots by Variable Addition”. *Advances in Econometrics: Cointegration, Spurious Regressions and Unit Roots*, eds. TB Fomby and RF Rhodes, JAI Press, Greenwich.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001) “Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3): 289-326.
- Phillips, P. C. ve Perron, P (1988) “Testing for a Unit Root in Time Series Regression”, *Biometrika*, 75: 335-346.
- Ouliaris S. (1990) “Asymptotic Properties of Residual Based Tests for Cointegration”, *Econometrica* 58: 165–193.
- Sakarya, B. ve Ateş, F. (2016) “Carry Trade (Ara Kazanç) Strateji ve Belirleyicileri Üzerine Bir Çalışma”, https://www.academia.edu/31056386/Carry_Trade_Ara_Kazan%C3%A7_Strateji_v

e_Belirleyicileri_%C3%9Czerine_Bir_%C3%87al%C4%B1%C5%9Fma, Erişim Tarihi (08.06.2018).

Shin Y. (1994) “A Residual-Based Test of The Null of Cointegration Against The Alternative of No Cointegration”, *Econometric Theory*, 10: 91–115.

Stock J., Watson M W. (1988) “Testing for Common Trends”, *Journal of The American Statistical Association*”, 83: 1097–1107.

BORSA İSTANBUL'DA İŞLEM GÖREN MEVDUAT BANKALARININ FİNANSAL DURUMLARININ CAMELS ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİDoç. Dr. Serpil ALTINIRMAK * Yavuz GÜL * **ÖZET**

Günümüz Türk finansal sisteminde, bankalar, sigorta şirketleri, factoring şirketleri, finansal kiralama şirketleri vb. pek çok kurum faaliyet göstermektedir. Bu denli bir çeşitliliğe rağmen, bankalar, sektörün toplam aktif büyüklüğü içindeki % 85 civarı payıyla ön plana çıkmaktadırlar. Bu veri, bankaların ulusal finansal sistemdeki yerinin oldukça önemli olduğunu ortaya koyan bir göstere niteliğindedir. Bankalarda ve daha geniş kapsamda bankacılık sektöründe meydana gelebilecek bir aksaklık, ekonominin genelinde krizlere sebebiyet verebilecektir. Bu nedenle,, ulusal finansal sistemi dizayn etmek ve sistemin sağlıklı bir şekilde işlemlerini temin etmekle yükümlü olan karar vericiler, bankaların ve sektörün etkinliği ve istikrarı konusuna büyük bir önemle eğilmektedirler. Bu bağlamda, bankaların verimli bir şekilde işlevlerini yerine getirebilmeleri için uygun ortamı oluşturmaya gayret göstermektedirler.

Bu çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem gören mevduat bankalarının finansal durumlarının 2008-2017 dönemi için CAMELS analizi ile kıyaslamalı bir biçimde ele alınması amaçlanmıştır. Sağlanan sonuçlara göre, genel olarak BİST'te işlem gören en iyi finansal duruma sahip bankanın Akbank, en zayıf finansal görünüme sahip bankanın ise Şekerbank olduğu tespit edilmiştir. Analizin bileşenleri özelinde ele alındığında ise, C (sermaye yeterliliği), M (yönetim kalitesi) ve L (likidite) bileşenleri bakımından en sağlam durumda olan banka Akbank olarak ortaya çıkmıştır. A (varlık kalitesi) bileşeninde Denizbank'ın, E (kazançlar-kârlılık) bileşeninde Garanti Bankası'nın ve S (piyasa riskine duyarlılık) bileşeninde ise İş Bankası'nın en güçlü durumu sahip bankalar oldukları görülmüştür. Diğer yandan en zayıf duruma sahip bankalar irdelendiğinde, C bileşeninde Halkbank, A bileşeninde İş Bankası, M ve S bileşenlerinde QNB Finansbank, E bileşeninde ICBC Turkey Bank ve L bileşeninde Şekerbank öne çıkmışlardır.

Anahtar Kelimeler: BİST, Mevduat Bankaları, CAMELS Analizi, Finansal Durum.

JEL Kodları: G17, G21, G24, G32.

* Anadolu Üniversitesi, Eskişehir M. Y. O.. Eskişehir/Türkiye e-mail: saltinirmak@anadolu.edu.tr

* Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir/Türkiye e-mail: meliket@istanbul.edu.tr

AN EVALUATION OF THE FINANCIAL CONDITIONS OF DEPOSIT BANKS TRADING ON ISTANBUL STOCK EXCHANGE THROUGH CAMELS ANALYSIS

ABSTRACT

Many institutions including banks, insurance companies, factoring companies, and financial leasing companies among others operate in today's Turkish financial system. Despite such diversity, banks stand out with a share of 85% in the total asset size of the sector. This shows the importance of banks in the national financial system. A disruption in the banks and the wider banking sector may cause crises in the overall economy. Therefore, the forces tasked with the design of the national financial system and ensuring the healthy functioning of the system, have a great inclination on the efficiency and stability of the banks and the sector. As a result, they strive to create a suitable environment for banks to function efficiently.

This study aims to comparatively examine the financial status of deposit banks traded in Borsa Istanbul using the CAMELS analysis for the period of 2008-2017. The results show that the bank with the best financial position in general was Akbank, and that the one with the weakest financial outlook was Şekerbank. When the components are broken down, Akbank is the most stable bank in terms of C (capital adequacy), M (management quality) and L (liquidity). Denizbank was identified as the bank with the most powerful position in terms of A (asset quality), Garanti Bank with E (earnings-profitability) and İş Bank with S (market risk sensitivity). On the other hand, concerning the banks with the weakest positions by components, Halkbank was the weakest in component C, İş Bankası in A, QNB Finansbank in components M and S, ICBC Turkey Bank in E and Şekerbank in component component L are prominent.

Keywords: *BİST, Deposit Banks, CAMELS Analysis, Financial Conditions.*

JEL Codes: *G17, G21, G24, G32.*

1. GİRİŞ

Bankacılık sektöründe, etkinliğe ilişkin değerlendirmeler yapabilmek için oran analizleri kritik öneme sahip olup bu anlamda sıklıkla kullanılan yöntemlerden birisi de CAMELS analizidir. CAMELS, bankaların risk bazlı denetimi sırasında genel durumun belirlenmesinde ve uzaktan gözetim faaliyetlerinde kullanılan bir değerlendirme sistemidir (Abdullayev, 2013: 97). Sistem, Kasım 1979'da Federal Finansal Kurumları İnceleme Konseyi (Federal Financial Institutions Examination Council) tarafından geliştirilmiştir (Washington Bankers Association, 02.01.2019). ABD'de ortaya konulan sistemin temel amacı, bankaların genel durumunu belirlemek ve bankaların finansal açıdan güçlü yönleri ile risk profillerine dair bir bakış açısı sağlamaktır. Söz konusu sistem yıllar boyunca finansal kurumların sağlamlığının değerlendirilmesi ve özel dikkat ve tedbir gerektiren kurumların belirlenmesi için etkili bir iç denetim aracı olmuştur. Ayrıca, finansal ve yönetsel açıdan bütün önemli faktörler için tutarlı

bir derecelendirme sistemi sağlamak da, bahse konu analiz yönteminin geliştirilme amaçlarından birisidir. Derecelendirmeler, bankaların finansal tablolarının oran analizine ve analizi gerçekleştiren uzman kişinin ya da denetleyici düzenleyici kuruluşun sahada yaptığı incelemelere, gözlemlere dayalı olarak yapılmaktadır. Bu sistem, finansal kurumların faaliyetleri için önem teşkil eden unsurların değerlendirmesini icra etmektedir. Esas ismi ‘‘Tekdüzen Finansal Kurumları Derecelendirme Sistemi’’ (Uniform Financial Institutions Rating System) olan bu yöntem içerdiği bileşenlerin baş harflerine atıf yapılarak ‘‘CAMELS’’ analizi olarak da ifade edilebilmektedir. CAMELS analizi, tüm kuruluşlarda ortak olan belirli finansal ve yönetsel faktörler ile uyum faktörlerini değerlendirmeye almaktadır. Böylece, tüm finansal kuruluşların kapsamlı ve bir örnek şekilde değerlendirilmesi sağlanmaya çalışılmaktadır. İlk geliştirildiğinde sermaye yeterliliği (C), varlık kalitesi (A), yönetim kalitesi (M), kazançlar-kârlılık (E) ve likidite (L) olmak üzere beş temel bileşenden meydana gelen yöntem, bankacılık sektöründe ve bankaların politikalarında meydana gelen değişiklikler neticesinde doğan ihtiyaçtan dolayı güncellenmiştir. 1996 yılında, altıncı bileşen olarak piyasa riskine olan duyarlılığın (sensitivity to market risk) eklenmesi, yönetim kalitesi bileşenindeki risk yönetim süreçlerinin kalitesine açık bir referansta bulunulması, her bir bileşen altında değerlendirilecek unsurların netleştirilmesi gibi, daha etkili ve doğru değerlendirmelerin yapılabilmesi gayesiyle birtakım düzenlemeler ve güncellemeler gerçekleştirilmiştir (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019). Revize edilen sistem, Temmuz 1996 - Ekim 1996 tarihleri arasında 185 banka üzerinde test edilmiş ve incelemeler yapılmıştır. Araştırmacılardan revize edilen sisteme dair genellikle olumlu geri dönüşler alınmıştır (US Government Publishing Office, 04.01.2019). Sistem, finansal sektörün genel çerçevede güçlülüğünün ve sağlamlığının değerlendirilmesine, kurumların daha doğru aksiyonlar alabilmesine ve ulusal finansal sistemin istikrarının ve sisteme olan kamu güveninin sağlanmasına da yardımcı olmaktadır. Ek olarak problemlili finansal kuruluşların tespiti için de kullanışlı bir araç durumundadır.

Analizi gerçekleştirenler, esasen her bir kurumu, analize konu finansal kurumun benzerlerini ve bu kurumların ortalamalarını göz önüne alarak değil, tek başına değerlendirmektedir. Bu noktada, örneğin, bir bankayı analiz ederken, sektördeki diğer bankaların durumları veya ortalama değerleri bir anlam ifade etmemektedir. Ancak, kurumların değerlendirmeler sonunda aldıkları puanlar üzerinden genel bir değerlendirme yapılması olasıdır. Değerlendirme esnasında, analistler profesyonel görüşleri çerçevesinde analizi gerçekleştirmekte, hem nitel hem nicel faktörleri dikkate almaktadır. Bu bağlamda analizin, analistin deneyimine, izlenimlerine ve profesyonelliğine göre şekillendiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

2. LİTERATÜR

CAMELS analizi ile bankaların finansal durumlarının değerlendirilmesine yönelik özellikle kriz dönemlerini kapsayan çalışmalar bulunmaktadır. Bu alandaki araştırmalar, Türkiye’de ve yurt dışında yapılan çalışmalar biçiminde ayrılabilir.

2.1. Türkiye’de Gerçekleştirilen Çalışmalar

Kılıç ve Fettahoğlu (2005) tarafından yapılan çalışmada, 2002-2004 yılları baz alınarak Türk bankacılık sektörünün mali durumu diğer bir deyişle performansı CAMELS analizi ile tespit edilmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgulara göre Türk bankacılık sektörünün öngörü gücünün olumlu olduğu ve CAMELS sisteminin bir erken uyarı sistemi olarak algılanabileceği ortaya konulmuştur.

Çinko ve Avcı (2008), 1996-2000 yılları için 44 bankayı analiz etmişlerdir. Bankaların CAMELS puanlarını hesaplayarak TMSF’ye devredilen ve devredilmeyen bankaları kıyaslamışlar ve sonrasında CAMELS analizinde kullanılan oranları diskriminant, lojistik regresyon ve yapay sinir ağları ile test ederek, bu oranların başarısızlığın tahmininde kullanılabilirliğini araştırmışlardır. Netice olarak, faaliyetini sürdüren bazı bankaların TMSF’ye devredilen bazı bankalardan daha düşük CAMELS dereceleri elde ettiğini ve her üç istatistikî modelin de TMSF’ye devredilen bankaları önceden tahmin edebilme hususunda yetersiz kaldıklarını ortaya koymuşlardır.

Atikoğulları (2009) çalışmasında, 2001 yılında meydana gelen finansal krizin Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti bankacılık sektörüne olan etkilerini CAMELS yaklaşımı ile belirlemeyi amaçlamıştır. Bu doğrultuda, varlık büyüklüğü açısından en büyük beş banka analiz kapsamına dâhil etmiş ve bu bankaların sermaye yeterlilikleri, aktif ve yönetim kalitesi, karlılık ve likidite durumlarını belirlemeye uğraşmıştır. Analiz neticesinde, bankaların 2001 krizi sonrasında karlılık ve yönetim yeterliliği açısından gelişim göstermiş olmalarına rağmen, sermaye yeterliliği, varlık kalitesi ve likidite durumu açısından durumlarının kötüleştiğini bildirmiştir.

Sakarya (2010) çalışmasında, BİST’de işlem gören yerli ve yabancı sermayeli bankaların CAMELS analizi ile performanslarını ölçmeye çalışmıştır. Yabancı sermayeli bankaların piyasa riskleri, aktif kalitesi açısından iyi iken yerli sermayeli bankaların ise karlılık, likidite ve sermaye yeterliliği açısından olumlu bir görünüme sahip oldukları sonucuna ulaşmıştır.

Şen ve Solak (2011) çalışmalarında, 1995-2008 yılları arasında Türkiye’de faaliyet gösteren yerli ve yabancı bankaların finansal performansını CAMELS yöntemi ile analiz etmişlerdir. Analizin sonucunda 2001 krizinin ardından Türkiye’de faaliyet gösteren ticari bankaların finansal performansında önemli iyileşmeler görüldüğünü, iyileşmenin kamu bankalarında daha fazla iken yabancı sermayeli bankalarda sermaye yeterliliği ve karlılıkta bozulmalar saptandığını söylemişlerdir.

Aytekin ve Sakarya (2013) çalışmalarında, BİST’de işlem gören 12 mevduat bankasına ait 1999-2004 ve 2006-2011 dönemi mali tablolarından yola çıkarak, bankaların performanslarını ölçmek için CAMELS analizinden faydalanmışlardır. Sonuçta, mevduat bankalarının performanslarının kriz dönemi ile küresel kriz döneminde genel olarak dalgalanma gösterdiğini ifade etmişlerdir.

Kandemir ve Arıcı (2013), gerçekleştirmiş oldukları çalışmada 2001-2010 yılları arasındaki verileri kullanmışlardır. Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat bankalarını kamu, özel ve yabancı

sermayeli olarak sınıflandırmışlar ve bu bankaların finansal performanslarını grup bazlı olarak değerlendirip karşılaştırmalı olarak analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda 2001 bankacılık krizinin ardından mevduat bankalarının yüksek sermaye yeterliliği ve likidite oranlarına sahip olduklarını ve bu sayede olası krizlere karşı temkinli olduklarını bulmuşlardır. Yabancı sermayeli bankaların ise piyasa risklerine karşı daha hassas olduklarını belirtmişlerdir.

Abdullayev (2013) çalışmasında, 2005-2008 yılları arası Türkiye’de faaliyet gösteren bankaların finansal performanslarını CAMELS yöntemi ile ele almıştır. Analiz sonucunda, mevduat bankalarının finansal performansının 2005 yılından 2008 yılına doğru bir iyileşme gösterdiğini aktarmıştır.

Gümüş ve Nalbantoğlu (2015) CAMELS analiz yöntemiyle Türk bankacılık sektörünün 2002-2013 yılları arasındaki performansını, kamu, yerli özel, yabancı ve katılım bankaları olmak üzere dört grup ekseninde karşılaştırmalı olarak değerlendirdikleri çalışmalarının neticesinde; yerli özel sermayeli bankaların en yüksek dereceye sahip grup olduğunu vurgulamışlardır.

Yüksel, Dinçer ve Hacıoğlu (2015), Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat bankalarının CAMELS oranları ile Moody’s’in vermiş olduğu kredi reytingleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, CAMELS yönteminin 3 bileşeninin kredi derecelendirmesini etkilediğini tespit etmişlerdir.

Ege, Topaloğlu ve Karakozak (2015) çalışmalarında Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat bankalarının 2002-2010 dönemine ait verilerini kullanarak CAMELS metodu ile finansal performans analizi gerçekleştirmişlerdir. Neticede, kamu sermayeli mevduat bankalarının özel sermayeli mevduat bankalarına göre sermaye yeterliliği ve piyasa riski açısından daha iyi bir pozisyonda bulduklarını, aktif kalitesi ve likidite açısından da yabancı sermayeli bankaların özel ve kamu sermayeli bankalardan daha iyi bir duruma sahip olduklarını belirlemişlerdir. Karlılık bakımından ise tüm banka gruplarının birbirlerine yakın değerler elde ettiğini ifade etmişlerdir.

Güney ve Ilgın (2015), 2002-2012 dönemi verilerini kullanarak 2001 ve 2008’de yaşanan finansal krizlerin mevduat bankalarına etkilerini incelemişlerdir. Yöntem olarak ise CAMELS analizinden yararlanmışlardır. Gerçekleştirdikleri analiz neticesinde, yabancı sermayeli mevduat bankalarının finansal performansı en yüksek grup olarak tespit edildiğini, yerli ve özel sermayeli mevduat bankalarının ise en düşük finansal performansa sahip grup olduğunu belirtmişlerdir. 2001 krizinin ardından, mevduat bankalarının sermaye yeterlilik ve likidite oranlarını yükselterek yaşanabilecek yeni krizlere karşı tedbirli hareket ettiklerini söylemişlerdir.

Dinçer, Gencer, Orhan ve Şahinbaş (2015) Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat bankalarının CAMELS oranları ile kredi derecelendirme oranları arasındaki ilişkiyi sınımışlardır. 21 farklı finansal oran kullanılarak 20 mevduat bankasının finansal rasyolarının hesaplandığı çalışmada, sonuç olarak sermaye yeterliliği ve karlılığın kredi derecelendirmesinde bir etkisinin bulunmadığını ancak varlık kalitesi, yönetim kalitesi ve piyasa riskine duyarlılık bileşenlerinin kredi derecelendirmesinde etkili olduklarını ortaya koymuşlardır.

Altın, Süslü ve Kutucuoğlu (2016), CAMELS analiz yöntemi ile Türk bankacılık sisteminde yer alan kamu, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankaları ile kamu, özel ve yabancı sermayeli kalkınma ve yatırım bankalarının küresel ekonomik kriz döneminde mali durumlarını tespit etmeyi amaçlamışlardır. 2007-2014 dönemine ilişkin verilerin kullanıldığı bu çalışmada banka gruplarının karşılaştırmalı analizini yapmışlardır. Sonuç olarak Türk bankacılık sisteminin güçlü bir yapısının olduğunu beyan etmişlerdir.

Coşkun ve Karğın (2016) çalışmalarında, Türkiye’de gerçekleşen üç sınır ötesi banka satın almasının, bu bankaların finansal performanslarına olan etkilerini CAMELS analizi ile incelenmişlerdir. Sağladıkları sonuçlara göre, yabancı bankaları ülkemize çeken temel nedenleri; sektördeki yüksek karlılık, genç nüfusun yüksekliği ve bankacılık sektöründe yapılan reformlar olarak sıralamışlardır. Ayrıca satın alınma sonrasında yabancı bankalar tarafından satın alınan üç bankanın performansında düşüş meydana geldiğini nakletmişlerdir.

Gündoğdu (2017), Türkiye’deki aktif toplamı yönünden en büyük ilk 10 bankanın 2005-2015 dönemi finansal performanslarını CAMELS analizi ile irdelemiştir. Analiz sonuçlarına göre, Akbank, Garanti Bankası, Ziraat Bankası, Halk Bankası, İş Bankası ve Vakıfbank’ın olumlu performans, Finansbank, Denizbank, TEB, Yapı ve Kredi Bankası’nın ise kötü performans gösterdiğini söylemiştir.

Bayramoğlu ve Gürsoy (2017) çalışmalarında, 2005-2015 yılları arasını kapsayan dönemde Türkiye’de faaliyet gösteren 25 adet mevduat bankasının risk performans analizini, CAMELS derecelendirme yöntemi ile bireysel ve sektörel ölçekte yapmışlardır. Sonuçta, kamu bankalarının oldukça güçlü bir mali yapıya sahip olduklarını dile getirmişlerdir.

Şimşek, Aslan ve Şahin (2017), Türk bankacılık sektörünü 2001-2015 dönemi için CAMELS analizini kullanarak değerlendirmeyi hedeflemişlerdir. Çalışmalarının sonucunda, kamu sermayeli mevduat bankalarının piyasa risklerine karşı daha duyarlı olduklarını ve özel sermayeli mevduat bankalarının karlılık açısından önde geldiklerini ortaya koymuşlardır. Yabancı sermayeli mevduat bankalarının ise likidite ve aktif kalitesi açısından diğer bankalara göre ufak bir adım önde olduklarını belirlemişlerdir.

Çelik (2018), Türkiye’deki 27 mevduat bankasının finansal durumlarını 2012-2016 dönemi verilerini kullanarak CAMELS yöntemi ile mercek altına almıştır. Bankaları sermaye yapısı ve aktif büyüklüklerine göre gruplamıştır. Sonuç olarak, sermaye yapısına göre gerçekleştirilen ayırmada banka gruplarının birbirine benzer neticeler sağladığını, aktif büyüklüğüne göre yapılan ayırmada ise en küçük 9 bankanın, en büyük 9 banka ve ortanca 9 bankaya kıyasla daha iyi performans durumuna sahip olduklarını bulgulamıştır.

Altınırnak, Karaca ve Güvemli (2018), 2006-2016 yılları arasında Türkiye’de faaliyet gösteren 21 yabancı sermayeli banka arasından aktif büyüklüklerine göre seçilen 10 yabancı sermayeli bankanın CAMELS analizi ile performanslarını ölçmüşlerdir. Sonuçta, 2008 yılına kadar yabancı bankaların etkin

olduğunu fakat 2009-2012 yılları arasında krizin de etkisinden dolayı finansal performanslarının düşük seyrettiğini, 2013 yılı ve sonrasında ise tekrar düzelmeye başladığını gözlemlemiştir.

Bayramoğlu ve Başarır (2018) çalışmalarında Türkiye’de faaliyette bulunan beş katılım bankasının geliştirilen CAMELS tabanlı TOPSİS Modeli ile risk derecelendirmelerini bankaların 2016 yılı mali oranlarını kullanmak suretiyle yapmışlardır. Sonuçta Vakıf Katılım, diğer katılım bankalarına göre en düşük riske sahip katılım bankası olarak tespit edilmiştir. Ancak Vakıf Katılım’ın faaliyetlerine yeni başlamış olduğu göz önüne alındığında Kuveyt Türk’ün risk yönetimi konusunda diğer bankaların önünde performans gösterdiği belirlenmiştir.

2.2. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Çalışmalar

Thomson (1991) çalışmasında, Amerika Birleşik Devletleri’ndeki bankaların performanslarını incelemiştir. Çalışma sonucunda, CAMELS analizinin, bankaların sağlamlığının tespitinde kullanılabilceğini saptamıştır.

Gilbert, Meyer ve Vaughan (1999) çalışmalarında, ABD’de faaliyet gösteren 6.937 bankayı CAMELS yöntemi ile analiz etmişlerdir. Yazarlar, notu 4 ve 5 olarak gerçekleşen 750 bankadan 225 tanesinin bu dönem içinde iflas ettiğini tespit etmişlerdir. Sonuç olarak, CAMELS analizinin banka başarısızlıklarının tahmininde erken uyarı vazifesini yerine getirebileceğini vurgulamışlardır.

Nimalathasan (2008), 1999-2006 dönemi için Bangladeş’de bulunan 48 bankanın finansal performansını CAMELS yöntemi ile analiz etmiştir. Analiz sonucunda, çalışmanın yapılmış olduğu dönemde Bangladeş bankalarından, 3 bankayı güçlü, 31 bankayı yeterli, 7 bankayı zayıf, 6 bankayı ise yetersiz olarak belirlemiştir.

Rozzani ve Rahman (2013), Malezya’daki 35 bankanın (16 İslami banka, 19 geleneksel banka) performansını CAMELS yöntemi ile incelemeyi amaçlamışlardır. 2008-2011 dönemi verilerini kullanan araştırmacılar sonuç olarak, her iki grup bankanın da performansının da benzer ve yüksek olduğunu vurgulamışlardır.

Helhel ve Varshalomidze (2014), Gürcistan’daki 6 yerli sermaye özel ticari bankanın finansal durumlarını CAMELS analizi vasıtasıyla irdelemişlerdir. 2007-2013 dönemi verilerini kullanmışlardır. Neticede 2008’den sonra bankaların hiç birinin hiç bir bileşen açısından iyileşme emaresi göstermediklerini ve herhangi bir ilerleme kaydetmediklerini bulmuşlardır.

Ifecho ve Ngalawa (2014) çalışmalarında, Güney Afrika bankacılık sektörünün performansını 1994 – 2011 dönemi için CAMEL modelini kullanmak suretiyle incelemişlerdir. Neticede, bankaların performansı ile faiz oranları arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Chatzi, Diakomihalis ve Chytis (2015) yapmış oldukları çalışmada, 2006 - 2012 döneminde Atina Borsası’nda işlem gören Yunan ticari bankalarının performansını CAMELS yöntemi ile incelemişlerdir.

Çalışma sonucunda, 2007 – 2009 döneminde bankaların yüksek karlılığa, likitideye ve sermaye yeterliliğine sahip olduklarını tespit etmişlerdir.

Masood, Ghaury ve Aktan (2016), Pakistan'daki 6 adet İslami bankanın 2015 yılındaki performanslarını CAMELS yöntemi ile ele almışlardır. Sonuç olarak, 2 bankanın tatmin edici sonuçlar sağladığını, diğerlerinin ise orta düzeyde neticelere sahip olduğunu aktarmışlardır.

Stephen, Apollos ve Adegoke (2016), Nijerya'daki 15 bankanın durumlarını 2005-2014 dönemi için CAMELS analizini kullanarak incelemişlerdir. Neticede banka birleşmelerinin gelişmekte olan bankaların performansı üzerinde büyük etkisi olduğunu belirtmişlerdir.

Desta (2016), Afrika'daki 7 bankanın finansal performansını 2012-2014 dönemi için CAMELS yöntemi ile ölçmüştür. Sonucunda bankaların sermaye yeterliliği ve kazanç-karlılık bileşenleri açısından memnuniyet verici dereceler elde ettiğini ancak aktif kalitesi, yönetim kalitesi ve likidite yönünden ise problemleri bir görünüm sergilediklerini ifade etmiştir.

Zedan ve Daas (2017), Filistin'deki 5 ticari bankanın finansal açıdan sağlıklarını CAMELS analizi ile ele almak istemişlerdir. Çalışmalarını 2015 yılı için gerçekleştirmişlerdir. Sonuç olarak Bank of Palestine'in en yüksek skora sahip banka olduğunu ve büyük bankaların küçük bankalardan daha yüksek skorlar aldıklarını ifade etmişlerdir.

3. CAMELS ANALİZİ

CAMELS analizi temelde 6 bileşenden (C,A,M,E,L,S) oluşmaktadır ve her bir bileşenin altında da çeşitli unsurlar (alt bileşenler) dikkate alınmaktadır. Analist derecelendirmeyi yaparken, 5'li bir ölçek kullanmakta ve 6 temel bileşenin her birine 1-5 arasında puanlar atamaktadır. Sonrasında ise, bu puanlardan hareketle ilgili finansal kurumun CAMELS puanı atanmakta olup bu puan da yine 1-5 arasında olmaktadır. Bu noktada belirtilmesi gerekir ki, temel bileşenlerin puanları her birinin altında ele alınan finansal oranların ve finansal kurumun büyüklüğü, faaliyetlerinin doğası ve karmaşıklığı, genel risk profili vb. faktörlerin genel bir değerlendirilmesi yapılarak, oranlar arasında herhangi bir matematiksel ilişki kurulmadan ve her bir unsura önceden belirlenmiş bir ağırlık atanmadan gerçekleştirilmektedir. Analizden önce ve kesin bir biçimde bahsedilen şekilde bir ağırlıklandırmanın yapılması çok da doğru bir yaklaşım değildir. Çünkü öznellik ve analizi gerçekleştirenin görüşleri, kurumun yapısı ve faaliyetlerinin doğası, puanların belirlenmesinde kayda değer bir yere sahiptir. Keza CAMELS puanı belirlenirken de temel bileşenlerin arasında matematiksel bir ilişki kurulmamakta, bir ağırlıklandırma yapılmamaktadır (Office of the Comptroller of the Currency, 19.02.2019). Ayrıca bazı finansal oranlara ve temel bileşenlere diğerlerine göre daha fazla önem atfedilebilmektedir. Atanan puanlara göre 1 en yüksek dereceyi, en güçlü performansı ve risk yönetim uygulamalarını, 5 ise en düşük dereceyi, en kötü performansı ve yetersiz risk yönetim uygulamalarını işaret etmektedir. Genel olarak,

puanlar belirlenirken, kurumun sağlamlığı ve genel durumu üzerinde önemli ölçüde etkisi bulunan her bir faktör analize dahil edilmektedir (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019).

Yönetimin değişen koşullara karşılık verme ve değişen iş koşullarından dolayı ortaya çıkabilecek riskleri yönetme becerisi ya da yeni ürünlerin sunulması ve yeni faaliyetlerin gerçekleştirilmesi, kurumun genel risk profilini belirleme konusunda önemli bir faktördür. Aynı zamanda, faaliyetlerden doğan risklerin tespit edilme, izlenme, ölçülme ve kontrol edilme becerisi de dikkate alınmaktadır. Derecelendirmeler yapılırken, sadece geleneksel bankacılık faaliyetleri ile uğraşan ve daha az riskli faaliyetler gerçekleştiren kurumların, daha çeşitli ve kompleks hizmetler sunan ve daha riskli faaliyetler yürüten kurumlara kıyasla, yönetim becerileri açısından farklı değerlendirilmesi gerekebilecektir (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019).

Finansal kurumlardan, üstlendikleri risklerin büyüklüğüne ve yapısına orantılı olacak şekilde sermaye bulundurmaları ve bu riskleri saptamaları, gözlemlenmeleri, ölçülmemeleri ve kontrol etmeleri beklenmektedir. Sermaye yeterliliği değerlendirilirken, kredi riskinin, piyasa riskinin ve diğer risklerin kurumun mevcut ve gelecekteki finansal durumuna etkileri üzerinde durulmaktadır. Bu bağlamda analizi gerçekleştirenlerin, 6 temel bileşenin ilki olan sermaye yeterliliği (C) bileşenini değerlendirirken, sermayenin miktarı ve kalitesi, kurumun genel finansal durumu, ek sermaye için ortaya çıkan ihtiyacın yönetilebilme becerisi, problemlili finansal varlıkların yapısı ve büyüklüğü, maddi olmayan duran varlıkların yapısı ve miktarı, piyasa riski ve esas faaliyetler dışında kalan diğer faaliyetlerle ilgili riskler, sermaye piyasalarına ve diğer sermaye kaynaklarına erişim gibi faktörleri göz önünde bulundurması gerekmektedir (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019). Ayrıca finansal kurumun planlarına ve belli başlı varsayımlarına dayalı olarak gelecek yıllardaki sermaye yeterlilik durumuna dair, analizi gerçekleştirenlerin görüşleri de önem arz etmektedir.

Varlık kalitesi, sağlanan kredilerle ilgili mevcut ve potansiyel riskleri, sahip olunan diğer gayrimenkulleri, diğer varlıkları ve bilanço dışı gerçekleştirilen işlemleri kapsamaktadır. Risklerin tespiti, ölçülmesi ve kontrol edilmesi, varlık kalitesini de etkilemektedir. İkinci bileşen olan varlık kalitesine (A) ilişkin çalışmalar yapılırken ise, problemlili varlıklarının seviyesi, kredi yönetim uygulamalarının sağlamlığı, risk tespit uygulamalarının uygunluğu, takipteki krediler için ayrılan karşılıkların yeterliliği, bilanço dışı işlemlerden doğan kredi riskleri, varlıkların doğru bir şekilde yönetilme kabiliyeti, önemli varlık kalemlerinin kalitesi, yatırım ve kredi politikalarının ve uygulamalarının doğruluğu, iç kontrollerin ve yönetim bilgi sistemlerinin yeterliliği dikkate alınmaktadır (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019).

Yönetim kalitesi, kurumun kanunlarla ve düzenlemelerle bir uyum içerisinde, güvenli, sağlam ve etkili biçimde faaliyetlerini sürdürmesini ifade etmektedir. Genellikle yöneticilerin, günlük faaliyetlere direkt olarak katılması gerekmemektedir ancak üstlenilebilir (kabul edilebilir) risk düzeylerine ilişkin açık ve net bir çerçeve ortaya koymaları zorunludur. Üst yönetim, hedeflerle ve amaçlarla uyuşan

politikalar geliştirmekle mükelleftir. Bununla beraber doğru politikaların ve uygulamaların yürütülmesini sağlamaları önemlidir. Yönetim, finansal sıkıntıların doğru bir şekilde tanımlanıp, bu problemlere uygun aksiyonlar geliştirilmesi konusunda anahtar bir faktördür. Kurumun faaliyetlerinin yapısına ve amaçlarına göre karşı karşıya kaldığı kredi riski, piyasa riski, likidite riski ve diğer risk unsurlarının yönetim tarafından sağlıklı olarak kontrol edilmesi son derece kritiktir. Bu çerçevede yönetim kalitesi (M) bileşeni analiz edilirken, yönetimin kurumun faaliyetlerine olan katkısının derecesi ve kalitesi, yönetimin değişen koşullardan doğabilecek olan risklere karşı aksiyon alabilme becerisi, düzgün ve yeterli iç denetim mekanizmalarının oluşturulması, kurumun büyüklüğü ve risk profiline uygun yönetim bilgi sistemleri ve risk izleme sistemlerinin doğruluğu ve etkililiği, kanunlar ve düzenlemelerle uyum içerisinde faaliyetlerin yürütülmesi, risk yönetimi ile planlama ve karar almanın entegrasyonu, çıkar çatışmalarını engelleyebilecek uygun politikaların geliştirilmesi vb. unsurların incelenmesi yerinde olmaktadır (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019).

CAMELS analizinin dördüncü bileşeni olan kazançlar-kârlılık (E), sadece kazançların miktarına değil, kazançların sürdürülebilirliğine etki edebilecek faktörlere ve kazançların kalitesine de odaklanmaktadır. Kazançların miktarı kadar kalitesi de, yanlış yönetilen kredi riskleri ya da yüksek seviyelerdeki piyasa risklerinden etkilenebilmektedir. Gelecekte sağlanacak kazançlar, faaliyet giderlerinin tahmini ve kontrolü hususunda yaşanabilecek yetersizliklerden, yanlış olan ya da yanlış uygulanan stratejilerden veya kontrol edilemeyen risklerden olumsuz bir biçimde etkilenebilecektir. Bu noktada sadece geçmiş ya da mevcut performans değil aynı zamanda gelecekteki performans da incelenmelidir. Kurumun kazanç bileşenine ilişkin puanı belirlenirken, kazançların miktarı, istikrarı, kalitesi ve sağlandığı kaynaklar, faaliyet giderleri, genel olarak bütçeleme ve yönetim bilgi sistemlerinin yeterliliği, net faiz marjı gibi faktörler araştırılmaktadır (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019).

Finansal kurumun likiditesinin yeterliliği incelenirken, fon ihtiyacına ve kurumun büyüklüğü ile risk profiline göre fon yönetim uygulamalarının yeterliliğine oranla, likiditenin mevcut durumu ve olası kaynaklarına dikkat çekilmektedir. Kurumlardan, finansal yükümlülüklerini zamanında yerine getirebilmeleri için yeterli seviyede likiditeye sahip olmaları beklenmektedir. Finansman kaynaklarında meydana gelebilecek beklenmeyen değişikliklere ve piyasa koşullarındaki değişikliklere reaksiyon gösterebilme becerisi bu kapsamda değerlendirilmektedir. Öte yandan likidite, yüksek maliyetlerle ya da kriz durumlarında ve piyasa koşullarındaki beklenmedik değişikliklerde ulaşılamayacak finansman kaynaklarına aşırı güvenerek sağlanmamalıdır. Kurumun likidite (L) durumu mercek altına alınırken, mevcut ve gelecekteki ihtiyaçlara oranla likidite kaynaklarının yeterliliği, faaliyetleri olumsuz olarak etkilenmeksizin yükümlülüklerini yerine getirebilmesi, aşırı kayıplar yaşamadan hızlıca paraya dönüştürülebilir varlıklarının mevcut olması, para piyasalarına ve diğer fon kaynaklarına erişimi, fon kaynaklarının çeşitlendirilme derecesi, yönetimin likidite durumunu doğru bir biçimde tespit ve kontrol

edebilmesi, likidite yönetiminin planlama ve karar alma ile entegrasyonu gibi durumlara vurgu yapılmaktadır (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019).

Analizin son temel bileşeni olan piyasa riskine duyarlılık (S), faiz oranlarının, kurların, emtia fiyatlarının ve hisse senedi fiyatlarının, finansal kurumun kazançlarına ve sermayesine olumsuz bir biçimde etki etme derecesini irdelemektedir. Bu bağlamda, belirtildiği üzere, temelde kurumun sermayesinin ve kazançlarının faiz oranlarındaki, kurlardaki vb. değişikliklere olan hassasiyeti ele alınmakla beraber, yine yönetimin maruz kalınan piyasa risklerini belirleme ve kontrol etme becerisi ile faiz oranı riskinin yapısı da değerlendirilmektedir (Federal Deposit Insurance Corporation, 19.02.2019). Düşük seviyelerde piyasa riskine maruz kalan ancak yanlış piyasa riski yönetim uygulamalarında bulunan bir finansal kurum olumsuz bir puan alabilirken, orta seviyelerde piyasa riskine maruz kalan ancak bu riski kontrol edebilme becerisi sergileyen bir kurum olumlu bir puan alabilecektir (Office of the Comptroller of the Currency, 19.02.2019).

Bir faktörün, birden fazla temel bileşenin puanını etkilemesi ve birden fazla temel bileşen altında ele alınması mümkündür. Örneğin, problemlili varlıklar, kurumun varlık kalitesi (A) bileşeninde alacağı puanı etkilerken, aynı zamanda sermaye yeterliliği (C) ve kazançlar-kârlılık (E) bileşenlerinin değerlendirmesini de etkileyecektir (Office of the Comptroller of the Currency, 19.02.2019). Analiz sonucunda, CAMELS puanları 4 ya da 5 olan bankalar genellikle problemlili bankalar olarak nitelenmekte, 3, 4 ya da 5 puana sahip bankaların, düzenleyici ve denetleyici kurumlar tarafından bazı aksiyonlar almaya zorlanması söz konusu olabilmektedir. Bu tür aksiyonlar ise, kurumun sermayeye erişiminin zorlaşması ve kalifiye elemanları istihdam edememesi gibi çeşitli sıkıntılar yaşamasına sebebiyet verebilecektir (Schiff Hardin LLP, 19.02.2019).

4. UYGULAMA

Bu çalışmada, Türkiye'deki bankacılık sektörünün mevduat bankaları özelinde bir değerlendirmesi yapılmaya ve 2008 krizi sonrası mevduat bankalarının finansal durumları ve sağlamlıkları kıyaslamalı olarak irdelenmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda analiz dönemi olarak 2008-2017 arası 10 yıllık dönem seçilmiş ve çalışma kapsamına Borsa İstanbul'da işlem gören mevduat bankaları alınmıştır. Dolayısıyla çalışma 10 banka ile gerçekleştirilmiştir. Bu bankalar Akbank T.A.Ş. (AKBNK), Denizbank A.Ş. (DENİZ), ICBC Turkey Bank A.Ş. (ICBCT), QNB Finansbank A.Ş. (QNBFB), Şekerbank A.Ş. (SKBNK), Türkiye Garanti Bankası A.Ş. (GARAN), Türkiye Halk Bankası A.Ş. (HALKB), Türkiye İş Bankası A.Ş. (ISCTR), Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O (VAKBN) ve Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. (YKBNK)'dir. Analiz yöntemi olarak ise CAMELS analizi belirlenmiştir. CAMELS analizi esasen, bankacılık sektörü ve sektörün dinamikleri üzerine ileri uzmanlık gerektiren ve sadece finansal tablolardan yola çıkılarak değil, aynı zamanda saha incelemeleri ve denetimleri de gerçekleştirilerek yapılması gereken bir analizdir. Çünkü daha önce de belirtildiği üzere, bankaların büyüklükleri, gerçekleştirdikleri faaliyetlerin karmaşıklığı ve genel risk profilleri gibi unsurlar bankadan

bankaya farklılık gösterebilecektir. Bu sebeple, saha incelemelerinde bulunularak, finansal tablolara yansımaya ya da bu tablolara bakılarak direkt olarak bir kanaate varılamayan bazı unsurlar hakkında detaylı gözlem şansı olacaktır. Bununla beraber, CAMELS analizi her bir finansal kurumu (bu çalışmada bankaları), tek başına bir birey gibi ele almaktadır. Bir finansal kurum değerlendirilirken sektördeki diğer kurumların durumu, analize konu kurum için bir önem teşkil etmemektedir. Çünkü kurumların yapısından dolayı, değerlendirme esnasında bazı faktörler farklı şekilde yorumlanabilecek, bir kurum için çok önemli olarak addedilen bir gösterge, diğer bir kurum için daha az önemli olarak görülebilecektir. Bundan dolayı, CAMELS analizi yapılırken kurumlar arası doğrudan bir karşılaştırma yapılması söz konusu olmamasına rağmen, yine de her bir kurum ayrı ayrı analiz edildikten sonra, ortaya çıkan CAMELS puanlarına göre bir kıyas yapılması mümkün olabilmektedir. Mevcut çalışmada, saha çalışması yapılmasının zorluğundan ve analizin ileri uzmanlık gerektirmesinden dolayı, bankalar yalnızca finansal tablolar üzerinden analiz edilmiş ve bu analiz bankalar arası kıyaslama yapılarak gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda, literatürdeki çalışmalar (Arıçelik, 2010; Kandemir ve Arıcı, 2013; Çağıl ve Mukhtarov, 2014; Ege, Topaloğlu ve Karakozak, 2015; Gümüş ve Nalbantoğlu, 2015; Altın, Süslü ve Kutucuoğlu, 2016; Coşkun ve Karğın, 2016; Ahmedov ve Memmedov, 2017; Bayramoğlu ve Gürsoy, 2017; Gündoğdu, 2017; Karaçor, Mangır, Kodaz ve Kartal, 2017; Altemur, Karaca ve Güvemli, 2018; Çelik, 2018), bu çalışmalarda kullanılmış oranlar ile yapılmış ağırlıklandırmalar ve yazarların subjektif görüşleri doğrultusunda, çalışmada kullanılacak finansal oranlar ve oranların ağırlıkları tespit edilmiştir (Tablo 1).

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Finansal Oranlar

C (CAPITAL ADEQUACY)	%20
Sermaye yeterliliği oranı	%50
Özkaynaklar / Toplam aktifler	%30
(Özkaynaklar-Duran aktifler)/Toplam aktifler	%20
A (ASSET QUALITY)	%20
Duran aktifler / Toplam aktifler	%20
Finansal varlıklar (net)/ Toplam aktifler	%10
Toplam krediler ve alacaklar/ Toplam mevduat	%30
Toplam krediler ve alacaklar/ toplam aktif	%40
M (MANAGEMENT QUALITY)	%10
Takipteki krediler(net)/toplam krediler ve alacaklar	%30
Şube başına net kar	%30
Faiz dışı gelirler/faiz dışı giderler	%20
Toplam mevduat/toplam aktif	%20
E (EARNINGS)	%15
Net dönem karı/Özkaynaklar	%30
Net dönem karı/toplam aktifler	%30
Toplam gelirler/toplam giderler	%20
Vergi öncesi kar/toplam aktif	%10
Hisse başına net kar	%10
L (LIQUIDITY)	%20
Likit aktifler/kısa vadeli yükümlülükler	%35
Likit aktifler/toplam aktifler	%35
YP likit aktifler/yp pasifler	%30

S (SENSITIVITY to MARKET RISK)	%15
Faiz gelirleri/toplam aktifler	%35
Yp aktifler/yp pasifler	%35
Döviz pozisyonu/özkaynaklar	%30

10 bankanın, konsolide finansal tablolarından hesaplanan verileri, her bir yıl ve her bir finansal oran bazında kıyaslanmış, en yüksek değerlere sahip ilk iki bankaya 1 puan, ikinci iki bankaya 2 puan, üçüncü iki bankaya 3 puan, dördüncü iki bankaya 4 puan ve son iki bankaya 5 puan verilmiştir (örneğin, 2017 yılı için ele alındığında en yüksek sermaye yeterliliği oranlarına sahip ilk iki bankaya 1 puan, son iki bankaya 5 puan atanmıştır). Ancak bu tür bir analizin bazı problemleri noktalarının olduğunun belirtilmesi gerekmektedir. Kıyaslamalı bir analiz yapıldığından dolayı, 1 puan alan bankalar olduğu gibi, diğerlerinden daha kötü finansal verilere sahip olup 5 puan alan bankalar da mutlaka olacaktır. Ancak gerek düşük puanlar alan gerek yüksek puan alan bankalar için, bu puanlardan hareketle bankaların finansal durumlarına dair genel çerçevede yorum yapmak çok sağlıklı. Şöyle ki, sermaye yeterliliği oranının uygulamada %12 olması istenmektedir. Kıyaslamalı bir analiz yapıldığında, tüm bankaların sermaye yeterlilik oranları %12'nin üzerinde olsa bile, diğerlerinden daha düşük sermaye yeterlilik oranlarına sahip bankalar, bu faktör için düşük puanlar alacaktır. Ya da tüm bankaların sermaye yeterlilik oranları %12'nin altında olsa bile, sadece diğerlerinden daha yüksek sermaye yeterlilik oranlarına sahip olduğu için 1 puan alan bankalar olacaktır. Dolayısıyla, bankaların aldıkları puanlara bakarak, bankaların genel finansal durumu ve sağlamlıkları hakkında çıkarımlar yapmak, banka finansal açıdan çok zayıf ya da bankanın finansal durumu çok iyi gibi yorumlarda bulunmak doğru olmayacaktır. Ancak bankalar arası karşılaştırmalı yorumlarda bulunmak mümkündür. Çalışma ile ilgili belirtilmesi gereken bir diğer problem ise, her bir finansal oranın ağırlıklarının, her bir banka için aynı ve analiz öncesinde kesin bir şekilde belirlenmiş olmasıdır. Çünkü CAMELS analizi, analiz öncesinde böylesine kesin sınırlar çizilmesini, finansal oranlar arasında bazı matematiksel ilişkiler kurulmasını ve finansal oranların her bir banka için aynı etkiye (ağırlığa) sahip olacak biçimde ele alınmasını benimseyen bir yaklaşımda bulunmamaktadır. Kurulan bu matematiksel ilişkiler, bankaların CAMELS puanlarının küsüratlı çıkmasına sebebiyet vermiştir (orijinal yöntemde CAMELS puanları 1,2,3,4 ya da 5 olarak net bir şekilde belirlenmektedir). Benzer durumun diğer bazı çalışmalarda da var olduğu ve bu çalışmaların kimisinde durumun üstesinden gelebilmek için parametreler belirlendiği görülmüştür (örneğin; CAMELS puanı 1,00-1,49 arasındaysa ‘‘1’’, 1,50-2,49 arasındaysa ‘‘2’’ verilmesi gibi). Ancak bu çalışmada, 1,49 puana sahip bir bankaya ‘‘1’’ puan, 1,50 puana sahip bir bankaya ‘‘2’’ puan vermenin çok keskin bir ayırım olacağı düşünüldüğünden böylesi bir yola gidilmemiştir.

Analiz neticesinde sağlanan sonuçların, her bir bileşen için ayrı ayrı irdelenmesi daha uygun görülmüştür. Bu bağlamda, sermaye yeterliliği (C) bileşenine bakıldığında, son yıllarda en iyi duruma sahip bankaların Akbank, Garanti Bankası ve İş Bankası olduğu görülmekle beraber bu bileşen bazında genel olarak en güçlü bankanın Akbank olduğu söylenebilmektedir. Tablo 2’de görüldüğü gibi Akbank,

dönem boyunca istikrarını sürdürmüş ve genel olarak diğer bankalardan daha üstün sermaye yeterliliği durumuna sahip olmuştur. Denizbank, Halk Bankası ve Vakıfbank ise, diğer bankalara kıyasla sermaye açısından daha düşük bir yeterliliğe sahip konumdadır.

Tablo 2. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının Sermaye Yeterliliği Bileşeni (C) Değerleri

BANKALAR	C (Capital Adequacy)										
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	ORT.
AKBNK	1,00	2,30	1,80	1,50	1,80	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,34
DENİZ	3,30	3,80	4,50	5,00	5,00	4,80	3,30	3,60	3,30	3,60	4,02
ICBCT	3,60	3,00	4,40	1,00	1,00	1,50	1,50	1,00	1,00	1,00	1,90
QNBFB	2,70	2,50	1,50	1,50	1,20	1,50	1,50	2,50	2,00	2,30	1,92
SKBNK	3,90	4,10	3,40	3,40	4,40	4,00	4,80	4,00	3,00	3,00	3,80
GARAN	1,00	1,00	2,00	3,30	3,30	2,60	2,30	2,30	2,80	3,30	2,39
HALKB	5,00	4,30	3,50	4,30	3,80	4,50	4,50	4,50	5,00	5,00	4,44
ISCTR	2,20	1,70	1,40	2,20	3,20	3,10	3,60	2,40	3,40	2,70	2,59
VAKBN	3,50	4,00	3,00	4,30	4,30	3,50	4,30	4,50	4,80	3,90	4,01
YKBNK	3,80	3,30	4,50	3,50	2,00	3,50	3,20	4,20	3,70	4,20	3,59

Varlık kalitesi (A) bileşenine bakıldığında ise, Tablo 3’de görüldüğü üzere, en iyi duruma Denizbank ve Halk Bankası’nın sahip olduğu görülmektedir. Akbank ve Vakıfbank ise bu iki bankayı takip etmektedir. Diğer bankaların gerisinde kalan, yıllar boyunca en düşük puanları alan ve en kötü ortalamalara sahip bankalar ise, İş Bankası ve Yapı ve Kredi Bankası’dır. Burada dikkat çeken noktalardan birisi, hiç bir bankanın ortalamasının 2’nin altında olmamasıdır. Bu da, istikrarlı olarak diğerlerinden iyi bir varlık kalitesine sahip bankanın olmadığını ortaya koymaktadır.

Tablo 3. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının Varlık Kalitesi Bileşeni (A) Değerleri

BANKALAR	A (Asset quality)										
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	ORT.
AKBNK	2,40	2,20	2,60	2,80	2,50	3,20	2,60	2,60	2,60	2,80	2,63
DENİZ	1,40	2,00	2,00	2,50	1,90	2,40	3,00	2,60	2,60	2,60	2,30
ICBCT	3,80	3,40	3,60	2,20	2,30	2,00	3,10	3,40	3,20	4,20	3,12
QNBFB	3,80	4,20	3,40	3,40	3,30	3,10	2,40	2,80	2,70	2,40	3,15
SKBNK	3,30	2,50	3,10	2,40	2,80	2,50	3,20	3,20	2,50	2,90	2,84
GARAN	2,60	2,80	2,70	3,10	3,50	3,70	3,20	2,80	3,30	3,00	3,07
HALKB	2,00	2,30	1,90	2,30	3,00	2,30	2,20	2,20	2,50	3,00	2,37
ISCTR	4,80	4,70	4,70	4,70	4,30	4,00	4,10	3,40	3,80	3,90	4,24
VAKBN	2,60	2,60	2,40	3,30	2,50	2,60	2,30	3,40	3,40	2,30	2,74
YKBNK	3,30	3,30	3,60	3,30	3,90	4,20	3,90	3,60	3,40	2,90	3,54

Üçüncü bileşen olan yönetim kalitesinde (M), Tablo 4’de görüldüğü üzere Akbank ve Garanti Bankası diğer bankalardan iyi durumdadır. Bu iki bankanın ortalamalarının 2’nin altında olması, devamlı bir biçimde diğer bankalardan daha iyi bir yönetime sahip olduklarını işaret etmektedir. Bu alanda en güçsüz duruma sahip bankalar, QNB Finansbank ve Şekerbank olmuşlardır.

Tablo 4. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının Yönetim Kalitesi Bileşeni (M) Değerleri

BANKALAR	M (Management Quality)										
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	ORT.
AKBNK	1,20	1,50	1,20	1,40	1,70	1,90	1,80	1,60	1,80	1,40	1,55
DENİZ	3,10	3,10	3,40	3,00	3,10	3,50	3,50	3,70	3,90	3,90	3,42
ICBCT	3,80	3,80	4,70	4,20	4,20	4,20	3,90	3,90	3,60	3,80	4,01
QNBFB	4,50	4,50	4,50	4,20	4,50	3,80	4,30	4,00	4,30	3,30	4,19
SKBNK	4,20	4,00	4,40	4,20	4,10	3,90	4,20	4,20	4,20	4,20	4,16
GARAN	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	1,60	2,00	1,60	1,80	1,96
HALKB	2,40	2,80	1,80	2,50	2,00	1,50	1,80	2,30	2,00	2,60	2,17
ISCTR	2,60	2,10	2,10	2,10	2,60	2,10	3,10	2,40	2,40	2,50	2,40
VAKBN	2,60	3,30	2,60	3,10	3,30	3,60	3,10	3,40	3,10	3,40	3,15
YKBNK	3,50	2,80	3,20	3,20	2,40	3,40	2,70	2,50	3,10	3,10	2,99

Bankalar, kazanç ve kârlılık (E) bileşeni açısından incelendiğinde, Tablo 5’de görüldüğü üzere Garanti Bankası ve Halk Bankası’nın, diğer bankalardan daha iyi durumda buldukları söylenebilir. Halk Bankası her ne kadar son iki yılda bu bileşen açısından çok da iyi bir duruma sahip olmamış olsa da, genel ortalaması itibarıyla en iyi ikinci banka konumundadır. Akbank son yıllarda bu alanda önemli bir atılım yapmış ve son yıllarda Garanti Bankası ile beraber en güçlü banka pozisyonuna gelmiştir. ICBC Turkey Bank ve Şekerbank ise, sağladıkları kazançlar ve kârlılık açısından diğer bankaların gerisinde kalarak en düşük puanlar alan bankalar olmuşlardır.

Tablo 5. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının Kazanç ve Karlılık Bileşeni (E) Değerleri

BANKALAR	E (Earnings)										
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2009	ORT.
AKBNK	1,40	1,10	1,40	1,50	2,10	2,50	3,00	2,00	1,90	1,50	1,84
DENİZ	3,30	3,30	3,20	3,50	2,90	3,90	1,60	3,00	1,80	3,80	3,03
ICBCT	5,00	5,00	5,00	5,00	4,50	5,00	5,00	5,00	4,70	5,00	4,92
QNBFB	3,10	3,10	3,80	3,30	4,40	1,80	3,20	2,80	4,40	3,10	3,30
SKBNK	5,00	5,00	4,80	4,30	4,70	3,40	5,00	5,00	4,60	3,30	4,51
GARAN	1,40	1,10	1,00	1,30	1,80	1,70	1,90	2,20	1,40	1,90	1,57
HALKB	2,40	3,60	1,60	1,60	1,40	1,00	1,00	1,20	1,00	1,60	1,64
ISCTR	3,10	1,90	2,50	2,60	3,20	2,70	3,90	3,20	2,90	2,60	2,86
VAKBN	1,60	2,50	2,90	3,30	3,60	4,20	3,40	4,00	4,20	4,50	3,42
YKBNK	3,70	3,40	3,80	3,60	1,40	3,80	2,00	1,60	3,10	2,70	2,91

Beşinci bileşen likidite (L) açısından, Tablo 6’da görüldüğü gibi, açık ara en iyi duruma sahip banka Akbank’tır. Akbank istikrarlı bir biçimde diğer bankalardan daha iyi likiditeye sahip olmuş ve ortalaması 2’nin altında bulunan tek banka olarak bu alanda başı çekmiştir. Ardından ise Garanti Bankası gelmektedir. Likidite bakımından diğerlerine göre en sıkıntılı bankalar, Denizbank ve Şekerbank’tır.

Tablo 6. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının Likidite Bileşeni (L) Değerleri

BANKALAR	L (Liquidity)										
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	ORT.
AKBNK	1,00	1,00	1,00	1,00	1,30	1,30	1,90	1,60	1,30	2,00	1,34
DENİZ	4,35	3,95	2,90	2,95	4,30	3,95	4,65	4,30	5,00	4,70	4,11
ICBCT	1,00	1,00	1,00	5,00	5,00	5,00	4,70	4,70	4,70	2,95	3,51
QNBFB	2,65	2,00	3,65	3,70	2,70	4,00	3,60	3,65	3,65	4,65	3,43
SKBNK	4,65	5,00	5,00	4,70	4,70	4,40	2,65	4,30	3,95	3,25	4,26
GARAN	2,30	2,30	2,30	1,30	1,95	1,60	1,00	2,00	2,30	3,35	2,04
HALKB	2,35	3,05	3,05	2,70	1,35	1,70	3,70	3,35	2,65	1,65	2,56
ISCTR	5,00	3,30	3,30	3,60	3,65	2,95	2,00	1,00	1,00	1,35	2,72
VAKBN	3,40	4,05	3,75	2,05	1,70	2,75	3,10	2,00	2,35	2,65	2,78
YKBNK	3,30	4,35	4,05	3,00	3,35	2,35	2,70	3,10	3,10	3,45	3,28

Son bileşen olan piyasa riskine duyarlılık (S) incelendiğinde ise (Tablo 7) İş Bankası ve Vakıfbank’ın en önde gelen bankalar oldukları görülmektedir. Sadece bu iki bankanın ortalamalarının 2’nin altında bulunduğu göze çarpmaktadır. Bu sebeple, bu bankaların bu alanda istikrara sahip oldukları söylenebilmektedir. En zayıf durumdaki bankalar ise, QNB Finansbank ve Şekerbank’tır. Bilhassa QNB Finansbank, diğer bankaların oldukça gerisinde olup son derece kötü puanlar almıştır.

Tablo 7. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının Piyasa Riskine Duyarlılık Bileşeni (S) Değerleri

BANKALAR	S (Sensitivity to market risk)										
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	ORT.
AKBNK	2,30	1,65	1,65	2,65	2,60	2,30	2,95	3,30	1,00	2,65	2,31
DENİZ	3,05	4,00	3,30	4,00	4,30	4,00	4,30	4,65	4,30	3,95	3,99
ICBCT	2,25	1,00	2,95	4,70	4,35	4,65	3,70	2,40	4,35	4,70	3,51
QNBFB	5,00	5,00	5,00	4,30	5,00	5,00	5,00	5,00	4,65	4,30	4,83
SKBNK	5,00	5,00	4,00	5,00	4,05	4,35	3,75	4,35	4,70	4,70	4,49
GARAN	3,70	3,65	3,05	2,30	1,35	2,30	1,65	1,35	2,30	1,65	2,33
HALKB	1,70	2,00	1,70	1,70	2,35	2,00	3,00	3,00	3,00	3,35	2,38
ISCTR	2,00	2,65	2,65	2,00	1,35	1,30	1,35	2,30	2,00	1,00	1,86
VAKBN	1,70	2,40	2,05	1,70	2,00	2,05	1,70	2,00	1,65	2,00	1,93
YKBNK	3,30	2,65	3,35	1,65	2,65	2,05	2,60	1,65	2,05	1,70	2,37

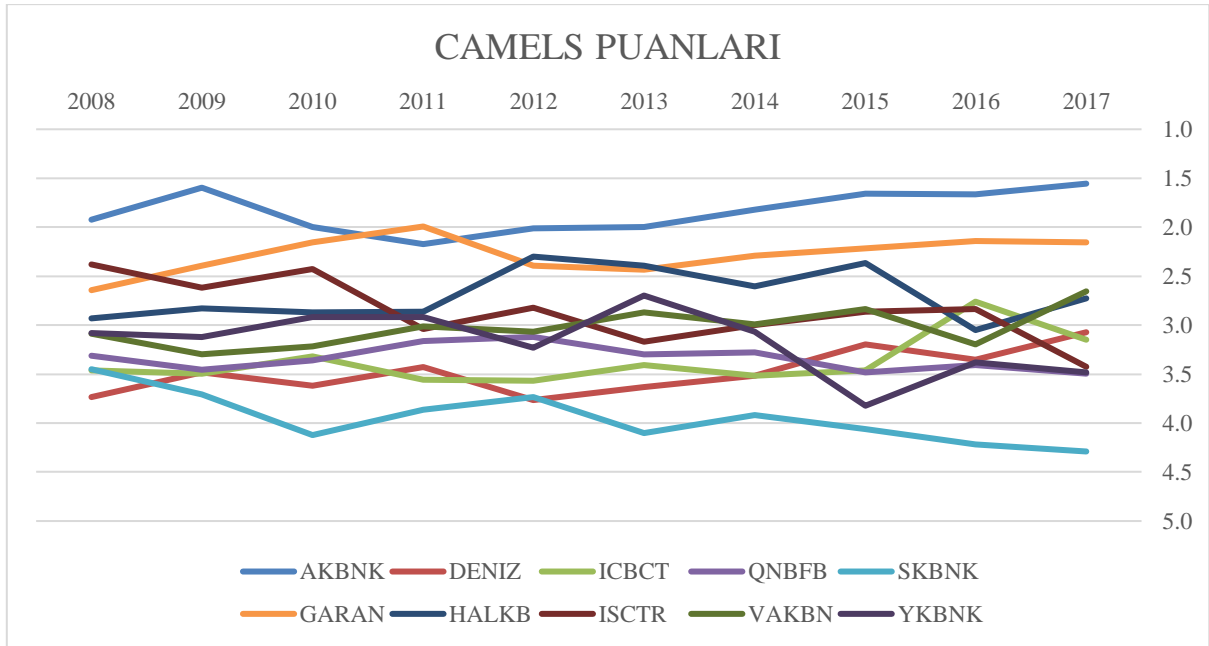
Tablo 8’de çalışma kapsamındaki bankaların CAMELS puanlarına göre bir değerlendirme sonuçları görülmektedir. Buna göre, diğer bankalara kıyasla en sağlam durumda olan bankanın net bir şekilde Akbank olduğu ifade edilebilmektedir. Ortalama CAMELS puanı 2’nin altında olan tek banka Akbank’tır. Akbank, gerek ortalama olarak gerekse her bir yıl bazında, diğer bankaların oldukça önündedir. Dolayısıyla, Akbank’ın diğer bankalara kıyasla finansal açıdan en iyi durumda ve en sağlam banka olduğu söylenebilir. İkinci sırada ise Garanti Bankası gelmektedir. Garanti Bankası ile beraber 3’ün altında ortalama CAMELS puanına sahip diğer bankalar ise, Halk Bankası ve İş Bankası’dır. Diğer yandan en zayıf görünüme sahip bankalar, Denizbank ve Şekerbank konumundadır. Özellikle Şekerbank, diğer bankalardan belirgin şekilde geridedir. Lakin hatırlatılması gerekir ki, hem bileşen hem CAMELS puanı bazında atanan puanlar karşılaştırmalı puanlar olup yalnızca finansal tablolardan

hareketle analiz yapılmıştır ve bankaların genel durumuna ve sağlığına ilişkin kesin yorumlar yapmak çok sağlıklı değildir.

Tablo 8. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının CAMELS Puanları

BANKALAR	CAMELS Puanları										
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	ORT.
AKBNK	1,56	1,66	1,66	1,82	2,00	2,01	2,17	2,00	1,60	1,92	1,84
DENİZ	3,07	3,36	3,20	3,52	3,63	3,77	3,43	3,62	3,49	3,73	3,48
ICBCT	3,15	2,76	3,46	3,52	3,41	3,57	3,56	3,32	3,50	3,47	3,37
QNBFB	3,50	3,41	3,48	3,28	3,30	3,12	3,16	3,36	3,46	3,31	3,34
SKBNK	4,29	4,22	4,06	3,92	4,10	3,73	3,86	4,12	3,71	3,45	3,95
GARAN	2,16	2,14	2,22	2,29	2,43	2,39	1,99	2,15	2,40	2,64	2,28
HALKB	2,73	3,05	2,37	2,61	2,39	2,30	2,86	2,87	2,83	2,93	2,69
ISCTR	3,43	2,83	2,86	3,00	3,17	2,82	3,04	2,43	2,62	2,38	2,86
VAKBN	2,66	3,20	2,83	2,99	2,87	3,07	3,02	3,22	3,30	3,09	3,02
YKBNK	3,48	3,38	3,82	3,07	2,70	3,23	2,92	2,92	3,12	3,08	3,17

Şekil 1. BİST’te İşlem Gören Mevduat Bankalarının CAMELS Puanlarının Grafik Üzerinde Gösterimi



5. SONUÇ

Ulusal finansal sistem içerisinde en fazla yere sahip olan bankaların finansal yapılarının güçlü olması, ekonominin istikrarlı ve dengeli bir şekilde işleyebilmesi için son derece kritiktir. Bankalar, çeşitli faaliyetlerde bulunarak ve aracılık, likidite sağlamak, para politikalarının etkinliğini arttırmak gibi diğer pek çok işlevi yerine getirerek ekonomiye yön vermektedirler. Pek çok ülkenin ekonomisi ile finansal sistemleri derinden etkileyen ve temelde “mortgage” olarak bilinen ipotekli konut kredilerine

dayanan 2008 küresel krizi, bankacılık sektöründe meydana gelebilecek sıkıntıların ne denli büyük sonuçlarının olabileceğinin en net örneklerinden biridir.

Mevcut çalışmada, Türkiye’de bulunan ve hisse senetleri Borsa İstanbul’da işlem gören mevduat bankalarının finansal durumlarının ve sağlamlıklarının karşılaştırmalı bir şekilde ele alınması ve bu bankalara bir bakış sağlanması amaçlanmıştır. Bu sebeple bankaların yıllık finansal tabloları irdelenmiş, yöntem olarak CAMELS Analizi ve çalışma periyodu olarak son 10 yıllık dönem (2008-2017) seçilmiştir. Sağlanan sonuçlara göre, çalışma kapsamında bulunan 10 bankadan en iyi finansal duruma sahip bankanın Akbank olduğu tespit edilmiştir. Akbank, çalışma döneminin neredeyse tamamı boyunca 2’nin altında CAMELS puanları elde etmiş ve bankanın 10 yıllık ortalama CAMELS puanı 1,84 olmuştur. Akbank, ortalama CAMELS puanı 2,00’in altında olan tek banka olmuş ve net bir şekilde diğer bankaların önünde yer almıştır. Kıyaslamalı olarak en kötü finansal duruma sahip banka ise Şekerbank olarak ortaya çıkmıştır. Şekerbank, 10 yıllık çalışma döneminin yarısında (5 yıl) 4’ün üzerinde ve ayrıca hemen hemen bütün yıllarda diğer bankalardan daha düşük CAMELS puanları elde etmiştir. İncelendiği zaman, Şekerbank’tan başka herhangi bir yılda 4’ün üzerinde CAMELS puanı almak durumunda kalan bankanın bulunmadığı görülmektedir. Bu anlamda Şekerbank, ele alınan bankalar arasında en zayıf finansal görünüme sahip banka konumundadır. Şekerbank’ın ortalama CAMELS puanı 3,95 olarak gerçekleşmiştir.

Bileşen bazında değerlendirmeler yapıldığında, C (sermaye yeterliliği) bileşeni açısından en iyi durumda olan banka Akbank (1,34 puan), en kötü durumda olan banka ise Halkbank (4,44 puan) olmuştur. Akbank 10 yılın 6’sında 1,00 ile en yüksek puanı alırken (en iyi banka), Halkbank 10 yılın 8’inde 4,00’in üzerinde puanlar alarak bu bileşen özelinde en son sırayı alan banka olmuştur. A (varlık kalitesi) bileşenine gelindiğinde, Denizbank’ın 2,30 puan ile diğer bütün bankaların önünde yer aldığı ve İş Bankası’nın ise 4,24 puanla bu bileşende en düşük puanı alan banka olduğu görülmektedir. Bu bileşende İş Bankası’ndan başka 4,00’in üzerinde puan elde eden banka yoktur. Dolayısıyla İş Bankası’nın A bileşeninde kâti bir şekilde en zayıf duruma sahip banka olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Denizbank’ın arkasından ikinci sırayı Halkbank (2,37 puan) almış olup, bu bağlamda Halkbank’ın C bileşenindeki yetersiz görünümünü A bileşeni ile dengeye oturttuğu söylenebilmektedir. M (yönetim kalitesi) bileşeninde, Akbank 1,55 puan ile açık ara ilk sırayı almıştır. Akbank bu bileşende hiç bir yılda 2,00’in üzerinde puan almamıştır ve diğer bankalara göre oldukça iyi bir yönetim kalitesine sahip olduğunu göstermiştir. Bu noktada Garanti Bankası’nın da 1,96 puan ile 2,00’in altında bir ortalama yönetim kalitesi puanına sahip olan iki bankadan biri olduğunu belirtmek gerekmektedir. Bu bileşen açısından en zayıf görünüme sahip bankalar QNB Finansbank (4,19 puan) ve Şekerbank (4,16 puan) olmuşlardır. E (kazançlar-kârlılık) bileşeni açısından en iyi durumda olan bankalar Garanti Bankası (1,57 puan) ve Halkbank (1,64 puan)’tır. Bu bankalardan başka 2,00’in altında ortalama bir E bileşeni puanına sahip banka ise Akbank (1,84 puan) olmuştur. Bu bankalar sağladıkları kazançlar bakımından diğerlerine göre en güçlü durumda olan bankalar olarak gözükmektedir. Bu alanda en zayıf

durumdaki bankalar ICBC Turkey Bank (4,92 puan) ve Şekerbank (4,51 puan)'tır. Adı geçen bankalar sürekli olarak diğer bankaların gerisinde kalmışlardır. L (Likidite) bileşenine göz gezdirildiğinde, Akbank'ın 1,34 puan ile en güçlü duruma ve Şekerbank'ın 4,26 puan ile en zayıf duruma sahip olduğu gözlemlenmektedir. Akbank'tan başka 2,00'in altında ortalama puana sahip banka mevcut değildir. Bu sebeple Akbank likidite yönünden diğer bankalara göre son derece güçlü bir konumdadır. Şekerbank'ın ise likidite ile alakalı sebeplerden dolayı problem yaşamaya en müsait banka olarak ön plana çıktığı söylenebilmektedir. Son bileşen olan S (piyasa riskine duyarlılık) bileşeninde ise, İş Bankası (1,86 puan) ve Vakıfbank (1,93 puan)'ın en sağlam durumda olan bankalar olduğu saptanmıştır. Bu iki banka hariç diğer tüm bankaların ortalama S bileşeni puanları 2,00'in üzerindedir. En olumsuz görünüm sergileyen bankalar ise QNB Finansbank (4,83 puan) ve Şekerbank (4,49 puan) olmuşlardır. Bu iki bankadan başka ortalama S bileşeni puanı 4,00'in altında yer alan banka yoktur.

Gerçekleştirilen bu çalışmada bankalar, mukayeseli bir değerlendirmeye tâbi tutulmuşlardır ancak CAMELS Analizi ile, analizin doğasına uygun biçimde her bir banka tek tek ele alınarak, bankalara özgü durumlar ile bankaların yapısı göz önünde bulundurularak ve saha denetimleri ile desteklenerek gerçekleştirilecek çalışmalar, keza çalışma öncesinde, yararlanılacak finansal oranlar ve analizdeki bileşenler arasında kâti matematiksel bağıntılar kurmadan hayata geçirilecek araştırmalar daha sağlıklı sonuçlar verebilecektir. Dolayısıyla, daha önce de ifade edildiği gibi, bu çalışmadaki sonuçlara bakarak bankaların genel finansal durumları hakkında yorumlarda bulunmak doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Daha doğru değerlendirmeler yapılabilmesi açısından, her bir finansal oran için parametreler belirlenerek (sermaye yeterliliği oranı %15'ten büyükse 1 puan, %13-%15 arasındaysa 2 puan verilmesi gibi) puanlamaların bu parametrelere göre yapılması öneri olarak sunulabilmektedir. Böylece en azından, sırf diğer bankalardan iyi durumda olduğu için yüksek puanlar ya da diğer bankalardan zayıf durumda olduğu için düşük puanlar alınması sorunu çözülmüş olacak ve daha etkin puanlamalar gerçekleştirilebilecektir.

Belirtilmesi gereken bir başka konu, Türkçe literatür incelenirken, genel olarak bankacılık sektörünün ya da analize dahil edilen finansal kurumların ortalamaları kullanılarak bir endeks oluşturma çabası içerisine girilmiş olmasının gözlemlenmesidir. Bu işlemler sonucunda 5'den büyük ya da negatif CAMELS puanlarının (-5, -20, +38, +67 gibi) bulunduğu görülmüştür. Çalışmalarda bu hususun meydana gelmesiyle ilgili pek açıklamaya rastlanmamış, çalışmalar olağan akışında sonlandırılmıştır. Mevcut çalışmada, diğer çalışmalara benzer şekilde sadece finansal oranlar üzerinden ve bu finansal oranlar ağırlıklandırılarak mukayeseli bir inceleme gerçekleştirilmiş olsa da, analiz esnasında daha sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek amacıyla önceki çalışmalarda benimsenen yol tercih edilmemiş (dolayısıyla referans değerler tablosu oluşturulmamış) ve sağlanan neticeler CAMELS analizinin özüne uygun olacak şekilde elde edilmeye çalışılmıştır. Böylelikle hiç olmazsa gerek bileşen puanları gerekse CAMELS puanları 1-5 arasında bir skalada belirlenmiştir. Sonraki çalışmalarda dikkat edilmesi gereken bir husus olarak, CAMELS değerlerinin 1 ile 5 arasında değerler alması gerektiği belirtilebilmektedir.

KAYNAKÇA

- Abdullayev, M. (2013) “Türk Bankacılık Sektöründe Dezenflasyon Sürecinde CAMELS Analizi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 37: 97-112.
- Ahmedov, T. ve Memmedov, E. (2017) “Azerbaycan Bankacılık Sektörünün CAMELS Analizi: Yabancı Sermayeli 10 Banka”, İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi, 2 (4): 97-109.
- Altemur, N., Karaca, S. S. ve Güvemli, B. (2018) “Türkiye’de Yabancı Sermayeli Bankaların CAMELS Analizi ile Performanslarının Ölçülmesi”, Journal of International Management, Education and Economics Perspectives, 6 (1): 57-65.
- Altın, H., Süslü, C. ve Kutucuoğlu, S. (2016) “Türk Bankacılık Sektörünün Küresel Mali Kriz Ortamında Analizi: Camels Uygulaması”, Eurasian Business & Economics Journal, S2: 457-475.
- Arıçelik, G. (2010) “Ticari Bankalarda Performans Ölçümü: CAMELS Analizine Dayalı Bir İnceleme”, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Atikoğulları, M. (2009) “An Analysis of the Northern Cyprus Banking Sector in the Post – 2001 Period Through the CAMELS Approach”, International Research Journal of Finance and Economics, 32: 212-229.
- Aytekin, S. ve Sakarya, Ş. (2013) “BİST’deki Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının 2001 ve 2008 Finansal Krizleri Çerçevesinde CAMELS Derecelendirme Sistemi ile Değerlendirilmesi”, AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13 (2): 25-58.
- Bayramoğlu, M. F. ve Gürsoy, İ. (2017) “Türkiye’de Faaliyet Gösteren Mevduat Bankalarının Bireysel ve Sektörel Risk Derecelendirmesi: Bir CAMELS Analizi Uygulaması”, Yönetim ve Ekonomi Araştırması Dergisi, 15 (1): 1-19.
- Bayramoğlu, M.F. ve Başarır, Ç. (2018) “Türk Katılım Bankalarının Risk Derecelendirmesi: CAMELS Tabanlı TOPSİS Modeli Uygulaması”, İşletme & Ekonomi Yazıları (Ed.Nurhan Şakar): 390-399.
- Chatzi, I.G., Diakomihalis, M.N., ve Chytis, E.T. (2015) “Performance of the Greek Banking Sector Pre and Throughout the Financial Crisis”, Journal of Risk & Control, 2 (1): 45-69.
- Coşkun, S.A. ve Karğın, S. (2016) “Sınır Ötesi Birleşme ve Satın Almaların Bankaların Finansal Performansına Etkileri: Üç Banka Üzerinde CAMELS Analizi”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 69: 41-60.
- Çağıl, G. ve Mukhtarov, S. (2014) “Azerbaycan Ticari Bankacılık Sektörünün CAMELS Yöntemi ile Performans Analizi”, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11 (41): 77-94.
- Çelik, M. (2018) “Türkiye’de Faaliyet Gösteren Mevduat Bankalarının Performans Analizi: Büyüklük ve Sahiplik Yapısı Ayrımıyla Bir Karşılaştırma”, 5 (2): 146-168.

- Çinko, M. ve Avcı, E. (2008) “CAMELS Derecelendirme Sistemi ve Türk Ticari Bankacılık Sektöründe Başarısızlık Tahmini”, BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, 2 (2): 25-48.
- Desta, T.S. (2016) “Financial Performance of the Best African Banks: A Comparative Analysis Through CAMEL Rating”, Journal of Accounting and Management, 6 (1): 1-20.
- Ege, İ., Topaloğlu, E.E. ve Karakozak, Ö. (2015) “CAMELS Performans Değerlendirme Modeli: Türkiye’deki Mevduat Bankaları Üzerine Ampirik Bir Uygulama”, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8 (4): 109-126.
- Federal Deposit Insurance Corporation (1997) <https://www.fdic.gov/regulations/laws/federal/ufir.pdf> (19.02.2019).
- Gilbert, R.A., Meyer, A.P. ve Vaughan, M.D. (1999) “The Role of Supervisory Screens and Econometric Models in Off- Site Surveillance”, Review: Federal Reserve Bank of St. Louis, 81 (6): 31-56.
- Gümüş, F.B. ve Nalbantoğlu, Ö. (2015) “Türk Bankacılık Sektörünün CAMELS Analizi Yöntemiyle 2002-2013 Yılları Arasında Performans Analizi”, AKÜ İİBF Dergisi, 17 (2): 83-106.
- Gündoğdu, A. (2017) “Türkiye’de Mevduat Bankalarının CAMELS Analizi”, Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi, 4 (2): 26-43.
- Güney, S. ve Ilgın, K. S. (2015) “Finansal Krizlerin Bankaların Performanslarına Etkisi: Türk Mevduat Bankalarında CAMELS Modelinin İncelenmesi ve Örnek Bir Uygulama”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17 (3): 303-331.
- Helhel, Y. ve Varshalomidze, M. (2014) “Gürcistan’da Faaliyet Gösteren Yerli Sermayeli Özel Ticari Bankaların CAMELS Derecelendirme Sistemi ile Değerlendirilmesi”, 18.Finans Sempozyumu, Denizli..
- Ifeacho, C. ve Ngalawa, H. (2014) “Performance of the South African Banking Sector Since 1994”, The Journal of Applied Business Research, 30 (4): 1183-1196.
- Kandemir, T. ve Arıcı, N.D. (2013) “Mevduat Bankalarında CAMELS Performans Değerleme Modeli Üzerine Karşılaştırmalı Bir Çalışma (2001-2010)”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18 (1): 61-87.
- Karaçor, Z.Ö., Mangır, F., Kodaz, Ş.S. ve Kartal, M. (2017) “Kamusal ve Özel Sermayeli Bankaların CAMELS Performans Analizi: Türkiye Örneği”, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 4 (2): 47-65.
- Kılıç, Ç. ve Fettahoğlu, A. (2005) “Türk Bankacılık Sektörünün CAMELS Analizi ile Değerlendirilmesi”, 9.Ulusal Finans Sempozyumu, Kapadokya-Nevşehir.

- Masood, O., Ghauri, S.M.K ve Aktan, B. (2016) ‘‘Predicting Islamic Banks Performance Through CAMELS Rating Model’’, Banks and Bank Systems, 11 (3): 37-43
- Nimalathasan, B. (2008) ‘‘A Comparative Study of Financial Performance of Banking Sector in Bangladesh - An Application of Camels Rating System’’, Annals of University of Bucharest, Economics And Administrative Series, 2: 141-152.
- Office of the Comptroller of the Currency (1997) <https://www.occ.treas.gov/news-issuances/bulletins/1997/bulletin-1997-14a.pdf> (19.02.2019).
- Rozzani, N. ve Rahman, R.A. (2013) ‘‘CAMELS and Performance Evaluation of Banks in Malaysia: Conventional versus Islamic’’, Journal of Islamic Finance and Business Research, 2 (1): 36-45.
- Sakarya, Ş. (2010) ‘‘CAMELS Derecelendirme Sistemine Göre İMKB’deki Yerli ve Yabancı Sermayeli Bankaların Karşılaştırmalı Analizi’’, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Prof. Dr. Alaeddin Yavaşca Özel Sayısı: 7-21.
- Schiff Hardin LLP (2016) <https://www.schiffhardin.com/insights/publications/2016/camels-ratings-what-they-mean-and-why-they-matter> (19.02.2019).
- Stephen, O.O., Apollos, E.A. ve Adegoke, J.E. (2016) ‘‘The CAMEL Rating Based Assessment of the Performance of Nigerian Banks in the Post Consolidation Era (2005-2014)’’, International Journal of Banking and Finance Research, 2 (2): 12-19.
- Şen, A. ve Solak, S. (2011) ‘‘Ticari Bankacılık Sektörünün CAMELS Analizi: Türkiye Örneği’’, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 48 (554): 51-65.
- Şimşek, T., Aslan, E. ve Şahin, A. (2017) ‘‘Türk Bankacılık Sektörünün 2001-2015 Dönemi İçin CAMELS Yöntemiyle Performans Analizi’’, Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi, 12 (2): 155-167.
- Thomson, J.B. (1991) ‘‘Predicting Bank Failures in the 1980s’’, Economic Review: Federal Reserve Bank of Cleveland, 27 (1): 9-20.
- US Government Publishing Office (1996) <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-1996-12-19/pdf/96-32174.pdf>, (04.01.2019).
- Washington Bankers Association (2014) <https://wabankers.com/images/wba/pdfs/Handouts%20%20-%20Uniform%20Financial%20Institutions%20Rating%20System.pdf>, (02.01.2019)
- Yüksel, S., Dinçer, H. ve Hacıoğlu, Ü. (2015) ‘‘CAMELS-based Determinants for the Credit Rating of Turkish Deposit Banks’’, International Journal of Finance & Banking Studies, 4 (4): 1-17.
- Zedan, K.A. ve Daas, G. (2017) ‘‘Palestinian Banks Analysis Using CAMEL Model’’, International Journal of Economics and Financial Issues, 7 (1): 351-357.

BANKACILIK SEKTÖRÜNDE TOPLAM FAKTÖR VERİMLİLİĞİ ANALİZİ: 2006 – 2016 DÖNEMİ TÜRKİYE ÖRNEĞİ¹

Doç. Dr. Ahmet AYDIN* 

Onur ÖZAYDIN* 

ÖZET

Türkiye’de finansal sistem içinde bankacılık sektörü büyük yer tutmakta ve tasarruf fazlası olan birimlerden tasarruf açığı olan birimlere fon transferi büyük ölçüde bankacılık sistemi vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. Yerine getirdiği görev açısından bankacılık sektörü finansal sistemin en önemli parçası konumundadır. Bu çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren ve bankacılık sisteminin toplam aktifleri içinde %1’den daha büyük paya sahip olan ilk 10 mevduat bankası için Veri Zarflama Analizi ile 2006-2016 döneminde toplam faktör verimliliği hesaplamaları yapılmıştır. Toplam faktör verimliliği hesaplamalarında mevduat bankalarının aracılık faaliyetleri dikkate alınarak, girdi değişkeni olarak şube sayısı, personel sayısı, aktif büyüklüğü ve toplam mevduatlar seçilirken, çıktı değişkeni olarak toplam krediler ve kar değişkenleri seçilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ilgili dönemde 10 bankadan oluşan grubun toplam faktör verimliliği 2007, 2008, 2010, 2013 ve 2014 yıllarında artış, 2009, 2011, 2012, 2015 ve 2016 yıllarında ise azalış göstermiştir. 2008 yılını takip eden dört yılın üçünde görülen düşüşün, 2008 global ekonomik krizinin etkisiyle gerçekleştiği, 2015 ve bilhassa 2016 yılında karşılaşılan büyük orandaki düşüşün ise teknolojik değişme endeksinde meydana gelen kuvvetli azalmayla bağlantılı olduğu ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık Sektörü, Malmquist Endeks, Veri Zarflama Analizi, Toplam Faktör Verimliliği.

Jel Kodları: D24, G21.

ANALYSIS OF TOTAL FACTOR PRODUCTIVITY IN BANKING SECTOR: 2006 – 2016 PERIOD THE CASE OF TURKEY

ABSTRACT

The banking sector is the most important part of the financial system. The banking sector within the financial system in Turkey great place to keep savings and transfers of funds to units with an outdoor

¹ Bu çalışma, Onur Özaydın’ın “Bankacılık sektöründe toplam faktör verimliliği analizi: 2006–2013 dönemi Türkiye örneği” yüksek lisans tezinden (2015) türetilmiştir.

* Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Bandırma-Balıkesir/Türkiye e-mail: aydin@bandirma.edu.tr

*Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bandırma-Balıkesir/Türkiye e-mail: ozaydinonur@hotmail.com

unit with more savings are realized largely through the banking system. This study was conducted in the period 2006-2016 with data envelopment analysis of total factor productivity calculations for the top 10 banks with deposits greater than 1% share in the total assets of the banking system operating in Turkey. Total factor productivity calculations in deposit bank intermediation activities considering input variables as the number of branches, number of employees, total assets and total deposits when choosing, total loans and income variables as output variables are selected. According to the findings, total factor productivity of the group consisting of 10 banks declined in the relevant period 2009, 2011, 2012, 2015, 2016 and increased in 2007, 2008, 2010, 2013 and 2014. The decline for three years of consecutive four years following since 2008, 2008 is due to the effects of the global economic crisis, the decline in large encountered in 2015 and in 2016, the rate occurring in the index of technological change can be stated that in connection with the decrease strong.

Key Words: Banking Sector, Malmquist Index, Data Envelopment Analysis, Total Factor Productivity.

Jel Codes: D24, G21.

1. GİRİŞ

İktisadi hayatın gelişmesi ve sürdürülebilmesi, iktisadi dinamiklerin doğru yorumlanarak, gerekli kanallara aktarılabilmesi adına, verimlilik kavramı, ticari faaliyetlerin başladığı ilk günden beri, önemini her geçen gün arttırmaktadır. Verimlilik, üzerinde yeteri kadar durulmadığında, kıt kaynakların israfına, zaman, işgücü ve gelirin adaletsiz dağılımına yol açabilecektir. Bu sebeple verimlilik ölçümü ve verimliliğin tüm iktisadi sistemlere entegrasyonu, iktisadi bilinç geliştikçe zaruret haline gelmeye başlamıştır. Kaynakların etkin kullanılması ve verimliliğin artırılmasına gayret edilmesi, her alanda optimal yaşam koşullarının sağlanmasına, israfın azaltılmasına ve hatta engellenerek, verimliliğin bir standart olarak her alanda yaygın olarak değerlendirilmesine olanak sağlayacaktır.

Bankacılık sektörü, ülkelerin ekonomik sistemi içerisinde, ekonomik argümanların kullanılması açısından çok büyük öneme sahiptir. Bankacılık sektörünün temel işlevi finansal sistemde aracılık hizmeti gerçekleştirmektir. Yani bankalar finansal sistemde fon fazlası bulunan birimler ile fon açığı bulunan birimleri bir araya getiren aktörler olarak faaliyet göstermektedirler. Ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilebilmesi ve gelişmenin sürdürülebilir hale getirilerek, mikro bazda kişi başına düşen milli gelir artışından, gayri safi yurt içi hasıla artışına kadar olan süreçte, ekonominin kayıt altına alınması, kayıt dışının engellenmesi ve tamamen ortadan kaldırılması, hem bireyler bazında, hem de ülke bazında daha müreffeh bir yaşam sürdürülebilmesi ve ülke ekonomisinin kalkınması açısından oldukça önemlidir. Tüm ticari faaliyetlerin bankalar aracılığı ile yapılması, hem işlemlerin daha güvenli hale getirilmesi, hem de tüm verilerin izlenebilir ve dolayısıyla ölçülebilir olması adına, verimlilik ve etkinlik ölçümlerinde daha doğru ve güvenilir sonuçlar elde edilmesine imkan tanıyacaktır.

Bu çalışmada mevduat bankalarının aracılık faaliyetleri üzerinde durularak 2006-2016 dönemi için Türk Bankacılık sisteminde faaliyet gösteren ve toplam aktifler içindeki payı %1'den büyük olan

ilk 10 mevduat bankasının toplam faktör verimliliğinde meydana gelen değişmeler araştırılmaktadır. Çalışmada bankalar, büyüklüklerine göre numaralandırılarak kodlanmış ve sıralanmıştır. Aktif payına göre bir sıralama yapılarak bankacılık sektöründe önemli paya sahip olan bankaların performansındaki değişmeyi açıklamak hedeflenmiştir. Aktif payı büyük olan bankaların performansında meydana gelen değişiklikler bankacılık sektörünün performansı üzerinde önemli ölçüde etkili olmaktadır. Ayrıca bankacılık sisteminde daha yüksek paya sahip olan bankaların şubeleşme ve personel sayıları da göz önüne alındığında operasyonel faaliyetlerde meydana gelen verimlilik değişmelerinin gözlenebilmesine, toplam mevduat ve toplam kar rakamlarında meydana gelen değişimler ise toplam faktör verimliliğinde meydana gelen değişimlerin daha sağlıklı yorumlanabilmesine olanak sağlayacaktır.

Çalışmada, önceki yıl çalışmalarına ait literatür taraması yapılmış, verimlilik ve etkinlik ölçümlerinde, genellikle Malmquist veri zarflama analizinden yararlanıldığı gözlenmiş, bu bağlamda veri zarflama analizi ve Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi açıklandıktan sonra, geçmiş yıl çalışmalarından örneklere yer verilmiştir. Ardından Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat bankaları için Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi ve bileşenlerine ilişkin hesaplamalar sunulmuş ve değerlendirilmiştir.

2. VERİMLİLİK

Verimlilik, mümkün olan en düşük kaynak harcaması ile en yüksek sonuca ulaşmaktır (Kahya ve Polat, 2007: 3). Kalkınma düzeyini yükseltmek ve müreffeh bir yaşam sürmek isteyen her toplum, temel amaç olarak mevcut kaynaklarını en yararlı yerlerde ve en faydalı biçimde kullanarak, üretimini en çoğa çıkarmayı benimsemiştir (Pekel, 2001: 67-68). En genel anlamıyla verimlilik, doğada sınırlı olarak bulunan ve insanların sonsuz ihtiyaçlarını karşılamak için üretimde kullanılan kıt kaynakların etkinliğinin bir ölçüsü şeklinde tanımlanabilir. Ekonomi kuramı açısından verimlilik, en dar anlamıyla; üretim sürecinde boşluk olmadan bir takım girdiler ile en yüksek üretimin elde edilmesidir. İktisadi açıdan verimlilik, kaynak kullanımının etkinliğidir (Vergil ve Abasız, 2008: 160-163). Verimlilik, mevcut üretim sürecinde uygulanan yöntemlerde, girdi miktarlarında, üretim kapasitesinde, çıktı karmasında oluşan tüm değişmelerin Girdi/Çıktı ilişkileri düzeyinde göstergesidir. Matematiksel ifadesi,

$$\text{Verimlilik} = \text{Girdi} / \text{Çıktı} \quad (1)$$

şeklindedir (Kahya ve Karaböcek, 2004: 2). Kar elde etme amacıyla üreten, yani ticari faaliyet gösteren her işletme, belirli bir noktadan sonra, karını maksimize etmek ya da en azından varlığını sürdürebilmek için, diğer rakip firmalardan farklı olarak sadece üretimde kullandığı her kaynağı daha verimli kullanmak durumundadır. Ancak bu sayede piyasada kalabilir ve sürekli kendini geliştirerek üretim döngüsü yaratabilir (Taşçı, 2011: 179-180). Verimlilik kavramına, işletme penceresinden bakıldığında, iki önemli noktaya vurgu yapmak gerekmektedir (Kurt, 2012: 7): birincisi, verimlilik, işletmenin başarı derecesini göstermesi ve karlılık ölçümünün yapılabilmesi için önemlidir. Piyasada faaliyet gösteren bir firmanın başarılı olabilmesinin ardındaki en önemli faktör, işletmenin, teknolojik

gelişmeleri üretim parkına entegre ederek, reel maliyetini düşürmesi, birim ürün için kullanılan birim girdi miktarını azaltabilmesidir.

Verimlilik ölçümleri, verimlilik kavramının ortaya çıkmasından bu yana çeşitlilik göstermiş ve çeşitli araştırmalara konu olarak sürekli geliştirilmeye çalışılmıştır. Verimlilik ölçümlerinde ilk başlarda kısmi verimlilik kullanılmaktayken, kısmi verimliliğin üretim faktörlerinin ortalama verimliliklerini göstermesi ve sadece bir girdi ile bir çıktı arasındaki ilişkiyi ele alabiliyor olması sebebiyle, birden çok girdi ve çıktı kullanarak, verimlilik artışına etki eden tüm faktörlerin katkısını ölçmek için toplam faktör verimliliği geliştirilmiştir. Yapılan açıklamalar doğrultusunda, günümüz ekonomilerinin üretim sürecindeki değişimler dikkate alınarak yapılan verimlilik ölçümleri, daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesine yardımcı olacaktır. Değişen üretim yöntemleri ile anlatılmak istenen, kişi başına sermaye stokunun emek üzerindeki etkisinin değerlendirilmesine ilave olarak, bilgi toplumunda yer almanın sağladığı avantaj ile araştırma-geliştirme çalışmaları yapmanın, entelektüel sermayeden faydalanmanın ve bilişim, iletişim teknolojilerini kullanmanın öneminin fark edilmiş olduğudur (Aktakas, vd., 2014).

Niceliksel hale getirilebilen ve üretim üzerinde etkili olan tüm faktörleri içeren bir analiz yapma imkânı sağlayan toplam faktör verimliliği analizleri, verimlilik düzeyini ve değişimin yönünü saptadığı gibi, değişimin nedenleri hakkında da değerlendirme yapılmasına katkıda bulunmaktadır. Toplam faktör verimliliğindeki değişme, teknik etkinlikteki değişme ve teknolojik değişme olmak üzere ikiye ayrılır. Yüksek teknik etkinlik ve teknolojik ilerleme, toplam faktör verimliliğini artırır (Aytemiz, 2006: 77-82). Toplam faktör verimliliği ölçümünde en yaygın kullanılan yöntemlerden biri Malmquist Verimlilik İndeksi'dir. Malmquist Verimlilik İndeksi, veri zarflama analizinin, toplam faktör verimliliğindeki değişimi ölçmede kullandığı, karar birimleri hakkında, yıllar bazında değerlendirme yapılmasına olanak sağlayan, parametrik olmayan bir sınır yaklaşımıdır (Kaya, Erdoğan Aktan, 2011: 264).

3. VERİ ZARFLAMA ANALİZİ

Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından 1978 yılında, bugün kullanılmakta olan şekli ile tanımlanmıştır. 1957'de Farrel tarafından ortaya konmuş, Farrel ve Fieldhouse, Seitz, Afriat ve Meller tarafından geliştirilmiş, verimlilik ve etkinlik analizlerinde, diğer yöntemlerde karşılaşılan güçlükleri giderebilmek için Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından parametresiz bir yöntem olan VZA geliştirilmiştir. Veri zarflama analizi (VZA), özellikle birden çok girdi ve çıktının anlamlı bir etkinlik indeksinde toplanamadığı durumlar için kullanılmaktadır. Bu yaklaşım sayesinde, bir organizasyonun göreceli etkinliği; toplam çıktının toplam ağırlıklandırılmış girdiye oranı olarak tanımlanır (Bay, 2009).

Veri zarflama analizi yöntemi, parametrik olmayan yöntemler içinde en sık kullanılan yöntemdir. İşletmelerin verimlilik ölçümlerinde, veri zarflama analizinden farklı olarak, regresyon analizi ve oran analizi gibi yöntemler geçmişte sıklıkla kullanılmış olsa da, geliştirilebilme kabiliyetleri kısıtlı olduğundan ve çeşitli dezavantajları sağladıkları avantajların önüne geçtiğinden, söz konusu analiz yöntemleri zamanla yerini, stratejik analiz imkanı sunarken, sürekli iyileştirme ve kıyaslamaya da

olanak tanıyan veri zarflama analizi yöntemine bırakmışlardır (Budak, 2011: 95-110). Bu yöntem, homojen oldukları varsayılan üretim birimlerini kendi aralarında kıyaslama imkanı sağlamaktadır. Yapılmış olan en iyi gözlemi etkinlik sınırı olarak kabul ederek, diğer gözlemleri bu en etkin gözleme göre değerlendirmektedir. Dolayısıyla, veri zarflama analizi yönteminde etkinlik sınırı, varsayılan bir durum değil, gerçekleşen bir gözlem olarak karşımıza çıkmaktadır. Etkinlik sınırı bu şekilde tespit edildiği için de, bu yöntemde rassal hata kullanılmamaktadır. Ayrıca, gözlemler arasında çok uç değerleri temsil ettiği düşünülen gözlemleri ayıklamak da mümkündür (Eleren ve Özgür, 2006).

VZA, birden çok ve farklı ölçeklerle ölçülmüş ya da farklı ölçü birimlerine sahip girdi ve çıktıların, karşılaştırma yapmayı zorlaştırdığı durumlarda, karar birimlerinin görelî performansını ölçmeyi amaçlayan doğrusal programlama tabanlı bir tekniktir.

Bu yöntemin sahip olduğu en önemli özellik; her karar alma birimindeki etkinsizlik miktarını ve kaynaklarını tanımlayabilmesidir. Yöntem, bu özelliği ile, etkin olmayan birimlerde ne kadarlık bir girdi azaltma ve/veya çıktı miktarını arttırmak gerektiğine ilişkin olarak yöneticilere yol gösterebilir. Yöntemin getirdiği en önemli yenilik, birçok girdinin kullanılarak birçok çıktının elde edildiği ortamlarda, parametrik yöntemlerde olduğu gibi önceden belirlenmiş herhangi bir analitik üretim fonksiyonu varlığının öngörülmesine gereksinim duymadan ölçüm yapılabilmesidir. Ayrıca girdi ve çıktılar, ölçüm birimlerinden bağımsızdırlar. Bu nedenle işletmenin değişik boyutlarının aynı zamanda ölçülebilmesi imkânı vardır (Köksal, 2001).

VZA'nde kullanıcının birkaç hususta karar vermesi gerekmektedir. İlk olarak girdi/çıkıtı seçiminde hangi yaklaşımın kullanılacağı belirlenmelidir. Bir diğer husus seçilen yaklaşımın girdi veya çıktı odaklı olmasına karar verilmesidir. Girdi odaklı yaklaşımda belirli bir çıktıyı üretmede kullanılacak en az girdi miktarı (girdi minimizasyonu); çıktı odaklı yaklaşımda ise belirli bir girdiyle en fazla üretilecek çıktı miktarı (çıkıtı maksimizasyonu) baz alınmaktadır (Eleren ve Özgür, 2006).

Etkinlik ve verimlilik ölçümlerinde, kısa geçmişine rağmen, veri zarflama analizinin kullanımı hızla yaygınlaşmaktadır. Veri zarflama analizi karşılaştırılması kolay olmayan, çoklu girdi ve çıktılar içeren örgütsel birimlerin performanslarını ölçmelerine yardımcı olan doğrusal programlama tabanlı bir tekniktir. Yani, girdi ve çıktıların ortak bir birimle ifade edilemediği organizasyonlarda da, etkinlik ve verimlilik ölçümü yapılabilmesine olanak sağlamaktadır. Bu yönüyle veri zarflama analizi yönteminin, oran ve regresyon analizi yöntemlerine oranla daha sık uygulanmasındaki amaç, birbirinden farklı ve daha fazla girdi kullanarak, daha çok çıktı elde eden işletmelerin bu yöntem sayesinde daha etkin şekilde verimlilik ölçümü yapabilmesidir.

Veri zarflama analizi, birden fazla girdi ve çıktıya sahip örgütlerde, girdilerin ve çıktılarının nesnel olarak bir verimlilik indeksi içinde birleştirilemediği durumlarda verimlilik ölçümü için kullanılan bir yöntemdir.

Ayrıca, bir karar verme biriminin verimliliği açısından, matematiksel olarak ağırlıklandırılmış çıktılar toplamın, ağırlıklandırılmış girdiler toplamına oranının en iyi performansı belirlediği sınıra göre pozisyonu olması sebebiyle de uygulamada tercih edilmektedir.

Uygulanmasındaki amaçlar doğrultusunda, veri zarflama analizi yöntemi, etkinlik ve verimlilik ölçümlerinin kolaylıkla ölçülüp, kıyaslanabildiği üretim sektörünün dışında, kar amacı gütmeyen kuruluşlar, mahalli ve idari yönetimler, kamu kurum ve kuruluşları, okullar, hastaneler, mağazalar, banka şubeleri gibi hizmet üreten ve sunan sektörlerde de kullanımı hızla yaygınlaşmaktadır.

Veri zarflama analizi yönteminin, diğer analiz yöntemlerine göre daha yaygın kullanılması, yöntemin içerdiği avantajların yansıması olarak değerlendirilebilir. Veri zarflama analizi yöntemi, doğru, daha da önemlisi etkin kullanıldığı zaman oldukça güçlü ve etkili sonuçlar veren bir analiz yöntemidir. Kullanımının yaygınlaşmasına sebep olan, analizi güçlü kılan bazı avantajlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Köksal, 2001):

-VZA, görelî etkinliği hesaplarken, her karar birimi için kullanılan formülasyon için ayrı ayrı en iyi analizi yapar. Her karar birimi yöneticisi açısından birimlerin daha etken hale dönüşmeleri için neler yapılması gerektiği hakkında önerilerde bulunur. Parametrelî yöntemlerin farkı, endüstrinin tümünü göz önünde bulundurmaları ve ortalama etkenliğe göre ölçüm yapmalarındır.

- Çok girdili ve çok çıktılı modelleri işleyebilirler.

- VZA yönteminde, karar verme birimleri, doğrudan bir referans birim ya da referans kümesinin tamamı ile karşılaştırılabilirler.

- VZA yöntemi, girdilerle çıktılar arasında fonksiyonel bir şekil olması yaklaşımına gerek duymaz.

Veri zarflama analizi yönteminin güçlü yönleri bu şekilde sıralanırken, yöntemin dezavantajlarından da söz edecek olursak;

- VZA yönteminin standart formülasyonu her karar verme birimi için ayrı bir doğrusal program oluşturduğundan, büyük boyutlu problemlerin çözümünde yoğun hesaplamalar gerekmektedir.

- VZA bir uç nokta tekniği olduğundan, probleme ilişkin girdi ve çıktı değerlerinin ölçümünde yapılacak hatalar, analiz aşamasında önemli problemlere sebep olabilir.

-VZA, veri tabanlı bir yöntem olduğundan, araştırmacılar, verilerin hangi girdi – çıktı kümesinin, üretim fonksiyonu tahmininde gerekli olduğunu seçerken çok dikkatli davranmalıdırlar. Girdi – çıktı seçiminin eksik ya da yanlış yapılması, sonucun çok büyük oranda hatalı olmasına sebep olacaktır.

- VZA yönteminin önerdiği, uyguladığı zarflama şekli bazı durumlarda yetersiz kalmaktadır. Özellikle doğal zarflamanın mümkün olmadığı hallerde, kuramsal karar birimi yeteri kadar belirgin olmamaktadır.

4. MALMQUIST TOPLAM FAKTÖR VERİMLİLİĞİ ENDEKSİ

Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi girdilere göre toplam çıktıda meydana gelen değişimleri ölçer. Bu düşünce İsveçli istatistikçi Malmquist tarafından geliştirilmiş olup verimlilikte meydana gelen değişimleri ölçmek için sıklıkla başvurulan yöntemlerden biri olmuştur (Angelidis ve Lyroudi, 2006, syf:159). Bu bağlamda doğrusal programlama yöntemiyle girdi veya çıktı odaklı olarak verimlilik değişmesi Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi ile ölçülebilir (Coelli, 1996, syf:27). Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi çıktı ve girdi odaklı olarak ölçülebilmektedir. Veri girdi ile maksimum çıktıya olan uzaklık dikkate alındığında çıktı odaklı verimlilik endeksi veri çıktı düzeyinde minimum girdiye olan uzaklık ise girdi odaklı verimlilik endeksi olarak ölçülmektedir. Malmquist verimlilik endeksi girdi ya da çıktı uzaklık fonksiyonları ile oluşturulur (Thanassoulis, 1999, syf:1-13). Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi (MTFV) girdi odaklı ya da çıktı odaklı biçimde ifade edilebilir. MTFV verimlilikteki değişimin teknik etkinlikteki değişim ve teknolojik değişim olarak ayrıştırılabilmesine imkan vermektedir (Caves vd., 1982, Fare vd., 1997).

Fare vd. (1997)'de x_t t dönemindeki girdileri, y_t t dönemindeki çıktıları x_{t+1} t+1 dönemindeki girdileri ve y_{t+1} t+1 dönemindeki çıktıları göstermek üzere çıktı odaklı Malmquist verimlilik değişim endeksi şöyledir:

$$m_o(y_{t+1}, x_{t+1}, y_t, x_t) = \left[\frac{d_o^t(x_{t+1}, y_{t+1})}{d_o^t(x_t, y_t)} \cdot \frac{d_o^{t+1}(x_{t+1}, y_{t+1})}{d_o^{t+1}(x_t, y_t)} \right]^{\frac{1}{2}} \quad (2)$$

Denklem (2)'deki endeks çıktı odaklı iki MTFV endeksinin geometrik ortalamasını vermektedir. Endekslerden biri t dönemi teknolojisini kullanmakta diğeri t+1 dönemi teknolojisini kullanmaktadır. Denklem (2)'deki çıktı odaklı endeks (x_{t+1}, y_{t+1}) üretim noktasının (x_t, y_t) üretim noktasına göre verimliliğini tanımlamaktadır. Denklem (2)'de verilen MTFV endeksi teknik etkinlikteki ve teknolojideki değişmeyi gösterecek şekilde denklem (3)'teki şekilde yazılabilir. Denklem (3)'de

$\frac{d_o^t(x_{t+1}, y_{t+1})}{d_o^t(x_t, y_t)}$ t ve t+1 dönemleri arasındaki teknik etkinlikteki değişmeyi,

$\left[\frac{d_o^t(x_{t+1}, y_{t+1})}{d_o^{t+1}(x_{t+1}, y_{t+1})} \cdot \frac{d_o^t(x_t, y_t)}{d_o^{t+1}(x_t, y_t)} \right]^{\frac{1}{2}}$ ise t ve t+1 dönemleri arasındaki teknolojik değişmeyi göstermektedir

(Fare vd., 1994, syf.71).

$$m_o(y_{t+1}, x_{t+1}, y_t, x_t) = \frac{d_o^t(x_{t+1}, y_{t+1})}{d_o^t(x_t, y_t)} \cdot \left[\frac{d_o^t(x_{t+1}, y_{t+1})}{d_o^{t+1}(x_{t+1}, y_{t+1})} \cdot \frac{d_o^t(x_t, y_t)}{d_o^{t+1}(x_t, y_t)} \right]^{\frac{1}{2}} \quad (3)$$

5. GEÇMİŞ YIL ÇALIŞMALARI

Anayiotos, Toroyan ve Vamvakidis (2010) çalışmalarında, toplam mevduat, faiz giderleri ve operasyonel giderler girdileri ile toplam net kredi ve vergiden arındırılmış toplam kar çıktıları yardımıyla Avrupa bankacılık sektörünün 2004-2009 yılları arasındaki etkinlik analizini gerçekleştirmiş ve 2008 krizinin etkilerini araştırmışlardır. Çalışmada, Avrupa bankacılık sektörünün krizden etkilendiği ancak genel olarak çalışılan periyot içinde etkinliğinin arttığı görülmüştür. Çalışmada ayrıca yabancı sermayeli bankaların, yerli bankalara göre daha etkin olduğu anlaşılmıştır.

Aydın, Yalama ve Sayım tarafından 2009 yılında yapılan çalışmada, toplam mevduat, diğer kaynaklar ve toplam kredi girdi değişkenleri ve net kar çıktı değişkeni kullanılarak, mevduat bankalarının etkinliği 2002-2006 arası dönemi kapsayan 14 çeyrek periyotta araştırılmış, en etkin banka grubu kamu sermayeli bankalar olarak bulunmuştur. Bu bankaları sırası ile yabancı sermayeli bankalar, kalkınma ve yatırım bankaları ile özel sermayeli bankalar izlemiştir. Çalışmada ayrıca etkinliğin genel olarak artış eğilimi gösterdiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Behdioğlu ve Özcan (2009) çalışmalarında, mevduat bankalarının etkinlik araştırmasını, personel sayısı, faiz giderleri, faiz dışı giderler ve şube sayısı girdi değişkenleri ile toplam mevduat, toplam krediler ve net kar çıktı değişkenlerini kullanarak yapmışlar ve büyük ölçekli bankaların en etkin olduğu, küçük ölçekli bankaların ise orta ölçekli bankalardan daha etkin çalıştığı bulgusuna ulaşmışlar, ölçek büyüklüğünün her zaman etkinlikle doğru orantılı olamayacağı sonucuna varmışlardır.

Eleren ve Özgür 2006 yılında yaptıkları çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli mevduat bankalarının 2001-2005 yılları arasındaki beş yıllık dönemde etkin olup olmadıklarını, toplam mevduat ve faiz giderleri girdi değişkenleri ile toplam kredi ve faiz gelirleri çıktı değişkenlerini kullanarak araştırmışlar ve banka etkinliklerinin 2004 yılına kadar düşme eğilimi göstermesine rağmen 2004 yılından sonra artış eğilimi göstermeye başladığı bulgusunu elde etmişlerdir.

Özgür (2008), çalışmasında, Türkiye’de faaliyet göstermekte olan kamu sermayeli mevduat bankalarının 2003-2007 yılları arasındaki etkinlik karşılaştırmasını yapmıştır. Girdi değişkenleri olarak: mevduat toplamı, personel giderleri ve faiz giderleri kullanılırken, çıktı değişkenleri olarak da: kredi toplamı ve faiz gelirleri verilerinden yararlanılmıştır. Kamu sermayeli banka sayısının yıllar itibarıyla azalmasına rağmen, sektör içinde hala önemli yere sahip olduğu bulgusuna ulaşılmış ve kamu sermayeli bankalar içinde en etkin bankanın T.C. Ziraat Bankası olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Seyrek ve Ata 2010 yılında yaptıkları çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren 20 adet mevduat bankasının, 2003-2008 yılları arasındaki etkinlik ölçümünü, toplam mevduat, faiz gideri ve faiz dışı

giderler girdi değişkenleri ile toplam kredi, faiz geliri ve faiz dışı gelirler çıktı değişkenleri kullanılarak yapılmıştır. Yapılan inceleme sonucunda, toplam krediler/toplam mevduatlar rasyosunun, banka etkinliği karşılaştırmasında temel belirleyici olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Yümlü 2017 yılında yaptığı çalışmada, Türk Bankacılık Sektörü'nün performans ölçümünü yapmış, banka şubelerinin performans kıyaslaması ile genel olarak bankaların performansları ve karlılıkları hakkında bilgi vermeye çalışmıştır. Banka şubelerinin verimlilik analizinin genel standartlar çerçevesinde yapıldığı, ancak şube ve dolayısıyla sektör verimliliği ölçümünde, yalnızca yüksek mevduatın ya da sadece yüksek karlılığın verimlilik ve performans göstergesi olarak kabul edilmediği ve edilemeyeceği sonucuna varmıştır.

6. MEVDUAT BANKALARI İÇİN MALMQUIST TOPLAM FAKTÖR VERİMLİLİĞİ ANALİZİ

Çalışmada Türk Bankacılık Sektöründe faaliyet gösteren mevduat bankalarının toplam aktifler içindeki payı %1'den büyük olan bankaların toplam faktör verimliliğindeki değişimler incelenmiştir. Bankalar, büyüklüklerine göre numaralandırılarak kodlanmış ve sıralanmıştır. Aktif payına göre bir sıralama yapılması bankacılık sektöründe önemli paya sahip olan bankaların performansındaki değişimi açıklama amacıyla gerçekleştirilmiştir. Aktif payı büyük olan bankaların performansında meydana gelen değişiklikler bankacılık sektörünün performansı üzerinde önemli ölçüde etkili olmaktadır. Ayrıca bankacılık sisteminde daha yüksek paya sahip olan bankaların şubeleşme ve personel sayıları da göz önüne alındığında operasyonel faaliyetlerde meydana gelen verimlilik değişimleri de ortaya konulabilmektedir.

Araştırmada 10 mevduat bankası için Malmquist toplam faktör verimliliği indeksi değer hesaplanmıştır. Toplam faktör verimliliğindeki değişimin 1'den büyük olması toplam faktör verimliliğindeki artışı, 1'den küçük olması ise toplam faktör verimliliğindeki azalışı ifade etmektedir (Çetintaş ve Bicil, 2012). Araştırmada 10 mevduat bankası için toplam faktör verimliliği hesaplanırken, şube sayısı, personel sayısı, toplam aktifler ve toplam mevduatlar girdi değişkeni, krediler ve kar çıktı değişkeni olarak belirlenmiştir. Değişkenlere ilişkin veriler Türkiye Bankalar Birliği veri tabanından elde edilmiş olup, 2006-2016 dönemini kapsamaktadır.

Malmquist toplam faktör verimliliği indeksi verimlilikteki (üretkenlikteki) değişimi teknolojik değişim ve teknik etkinlikteki değişim olarak ayrıştırmaya olanak sağlayan bir indekstir. Doğrusal programlama yardımıyla her bir karar verme birimi için teknik etkinlik değişimi (TED), teknoloji değişimi (TD), saf etkinlik değişimi (TED) ve ölçek etkinliği değişimi (ÖED) endeksleri elde edilir. MTFV indeksi ise teknik etkinlikteki değişim ile teknolojik değişimin çarpımına eşittir. Teknik etkinlikte meydana gelen değişim de saf etkinlik ve ölçek etkinliğinde değişim olarak iki bileşene ayrılmaktadır. Elde edilen değerlerin 1'den büyük olması dönemler arasında olumlu değişim olduğunu 1'den küçük olması dönemler arasında olumsuz değişim olduğunu ifade eder (Çetintaş ve Bicil, 2012).

Tablo 1 Türk Bankacılık Sektörü 2016 Aralık Ayı Toplan Aktifler içindeki payı %1'den büyük olan bankalara ilişkin göstergeler

BANKALAR	ŞUBE	PERSONEL	AKTİF	MEVDUAT	KREDİLER	KAR	AKTİF PAYI
B01	1814	25015	357761	223019	232644	6576	13,78
B02	1374	24756	311626	177360	204257	4701	12,01
B03	968	19689	284155	161232	186048	5071	10,95
B04	841	13843	271016	158878	161828	4529	10,44
B05	936	18366	252820	154275	172624	2933	9,74
B06	964	16956	231441	150263	158354	2558	8,92
B07	924	15615	212540	123838	147712	2703	8,19
B08	630	12451	101503	53939	62900	1203	3,91
B09	694	12938	103159	63191	61820	1409	3,97
B10	515	9640	79727	49833	56364	942	3,07

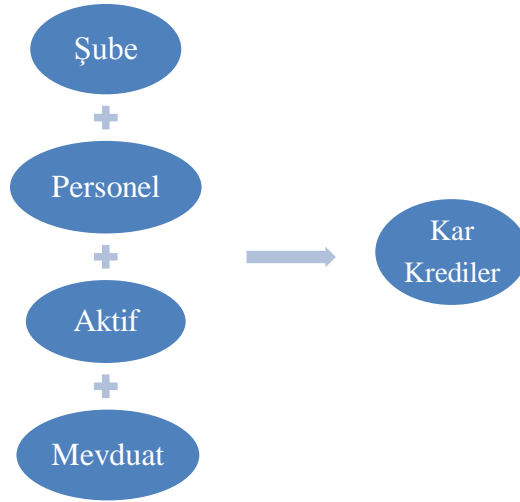
2016 yılı Aralık ayı itibarıyla, Türk bankacılık sektöründe, toplam aktifler içindeki payı %1'in üzerinde olan ilk 10 banka çalışmaya dahil edilmiştir. Bu bankalar, bankacılık sistemi içerisinde, toplam aktifler bazında %85'lik bir paya sahiptirler. Yani tablo 1'deki bankalar Türk bankacılık sisteminin %85'ini kapsamaktadır. Bir önceki yıl verileriyle karşılaştırıldığında, mevcut 10 bankanın toplam aktifler içindeki payının %84,99 olduğu, B01, B05, B06, B07, B08, B09'un aktifler içindeki paylarının yükseldiği ve diğer bankaların aktifler içindeki paylarının düştüğü tablo 2'deki değerler ile kıyaslandığında anlaşılmaktadır.

Tablo 2. Türk Bankacılık Sektörü 2015 Aralık Ayı Toplan Aktifler içindeki payı %1'den büyük olan bankalara ilişkin göstergeler

BANKALAR	ŞUBE	PERSONEL	AKTİF	MEVDUAT	KREDİLER	KAR	AKTİF PAYI
B01	1812	25697	302848	186469	186813	5162	13,54
B02	1377	25157	275718	153802	177934	3083	12,33
B03	980	19692	254343	140899	159140	3407	11,37
B04	902	14050	234809	138942	141763	2995	10,50
B05	1000	18261	220369	126909	148779	1861	9,86
B06	949	17104	187729	122146	126745	2315	8,40
B07	920	15410	182947	109923	123781	1930	8,18
B08	642	12950	85727	48566	57226	706	3,83
B09	692	12923	84221	46588	51349	763	3,77
B10	532	9927	71960	44396	53213	882	3,22

Çalışmada kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri tablo 3'te görülmektedir.

Tablo 3 Değişkenler



Girdi değişkeni olarak şube, personel sayısı, toplam aktifler ve toplam mevduatlar kullanılırken, çıktı değişkeni olarak krediler ve kar değişkenleri kullanılmıştır. Girdi ve çıktı değişkenleri belirlenirken bankaların temel fonksiyonlarından biri olan aracılık faaliyetleri dikkate alınmıştır. Ayrıca girdi değişkeni olarak kullanılan şube ve personel sayıları operasyonel faaliyetlerin verimlilik üzerindeki etkisi bakımından önemlidir.

Tablo 4. 10 Mevduat Bankası İçin Malmquist Toplam Faktör Verimliliği İndeksleri

BANKALAR	TED	TD	SED	ÖED	TFVD
B01	1,000	1,118	1,000	1,000	1,118
B02	1,031	1,133	1,000	1,031	1,169
B03	1,000	1,105	1,000	1,000	1,105
B04	1,001	1,145	1,000	1,001	1,146
B05	1,018	1,076	1,000	1,018	1,096
B06	1,019	1,029	0,999	1,020	1,049
B07	1,000	1,046	1,000	1,000	1,046
B08	0,998	0,718	1,000	0,998	0,717
B09	0,991	0,732	1,000	0,992	0,725
B10	1,004	0,758	1,000	1,004	0,761

Çalışmada 2006-2016 dönemi için tablo 1’de verilen şube, personel, aktif, mevduat, krediler ve kar değişkenleri kullanılarak bankaların Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişme=TFVD, TED= Teknik Etkinlikteki Değişme, TD= Teknolojik Değişme, SED=Saf Etkinlikteki Değişme, ÖED=Ölçek Etkinliğindeki Değişme, veri zarflama analizi ile ölçülmüştür. Tablo 4’te görülen sonuçlar neticesinde, B01, B02, B03, B04, B05, B06 ve B07’nin toplam faktör verimliliğinde artış meydana geldiği gözlenirken, diğer bankaların toplam faktör verimliliklerinde azalma olduğu görülmektedir. İlgili dönemde, B01’in %11,8, B02’nin %16,9, B03’ün %10,5, B04’ün %14,6, B05’in %9,6, B06’nın %4,9 ve B07’nin %4,6 toplam faktör verimliliği artışı gerçekleştirdiği, bunun yanında B08’in %28,3, B09’un

%27,5 ve B10'un %23,9 oranlarında toplam faktör verimliliğinden uzaklaştığı tablo 4'te görülmektedir. Tablodaki indeksler teker teker ele alındığında, bankalar için, TED, SED ve ÖED indekslerinde yaşanan değişmelerin % bazında yüzeysel etki yarattığı görülürken, TD (Teknolojik Değişme) endeksinde yaşanan azalmanın, bankaların verimliliğinde meydana gelen azalmaya çok büyük oranda etki ettiği anlaşılmıştır. Bu sebeple, "bankaların verimliliğinde meydana gelen azalma büyük ölçüde teknolojik değişmeden kaynaklanmaktadır" denilebilir. Araştırma kısıtı: kullanılan yöntem, girdi – çıktı – dönemler itibarıyla bu bulgulara ulaşılmıştır.

Çalışmaya konu olan, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat bankalarının yaşadığı değişimleri bireysel olarak inceledikten sonra, bankaların birbirleriyle olan etkileşimlerini de yıllar itibarıyla inceleyecek olursak, 2006 – 2015 yılları arasında teknik etkinlikteki, teknolojik etkinlikteki, saf etkinlik ve ölçek etkinliğindeki değişmelerin birbirini aşağı ve yukarı yönlü dengelemesine bağlı olarak toplam faktör verimliliğinde düşüş olmadığı, tam aksine görece niceliksel farklara sahip olarak 9 yıl boyunca faktör verimliliğinde artış meydana geldiği görülmektedir. 2009 – 2010 döneminden sonra, takip eden yıl aralıklarında, endekslerdeki dalgalanma eğilimine bağlı olarak toplam faktör verimliliğinde artış olmasına rağmen, yaşanan artışın önceki dönemlere nazaran düşük olduğu gözlemlenmektedir. Bu düşüşün 2008 global ekonomik krizine bağlı olarak gerçekleştiği düşünülebilir. Ekonominin yaşadığı dalgalanmanın toplam faktör verimliliklerine etki ettiği, ancak sürdürülen planlı ekonomik politikalar ile istikrarın korunması sayesinde 2016 yılına kadar teknik etkinlikteki, saf etkinlikteki ve ölçek etkinliğindeki ufak düşüslere rağmen, teknolojik değişme endeksinin artış göstermesiyle toplam faktör verimliliğindeki değişimin pozitif yönde olduğu ve teknolojik değişme endeksinin, çalışmaya konu olan yıllar arasındaki toplam faktör verimliliği artışında başrol oynadığı anlaşılmaktadır. Yine aynı şekilde 2015 – 2016 yılları arasında toplam faktör verimliliğinde yaşandığı görülen büyük düşüşü de, aynı yıl teknolojik değişme endeksinin negatif yönde yaşandığı hareketle açıklamak mümkün olacaktır. Önceki yıllarda, diğer endekslerde yaşandığı görülen küçük negatif hareketleri dengeleyen konumda olan teknolojik değişme endeksinin, 2015 – 2016 döneminde büyük bir düşüş göstermesi, toplam faktör verimliliğinin de geçmiş yıllarda aldığı değerlerle arasında uçurum oluşmasına neden olmuştur. Söz konusu açıklamalara ilişkin değerler tablo 5'te gösterilmiştir. Tüm bu açıklamalar ışığında, bu çalışmada yapılan analizler, toplam faktör verimliliğindeki değişmelerin büyük oranda teknolojik değişmeye bağlı olarak yaşandığını gözler önüne sermektedir.

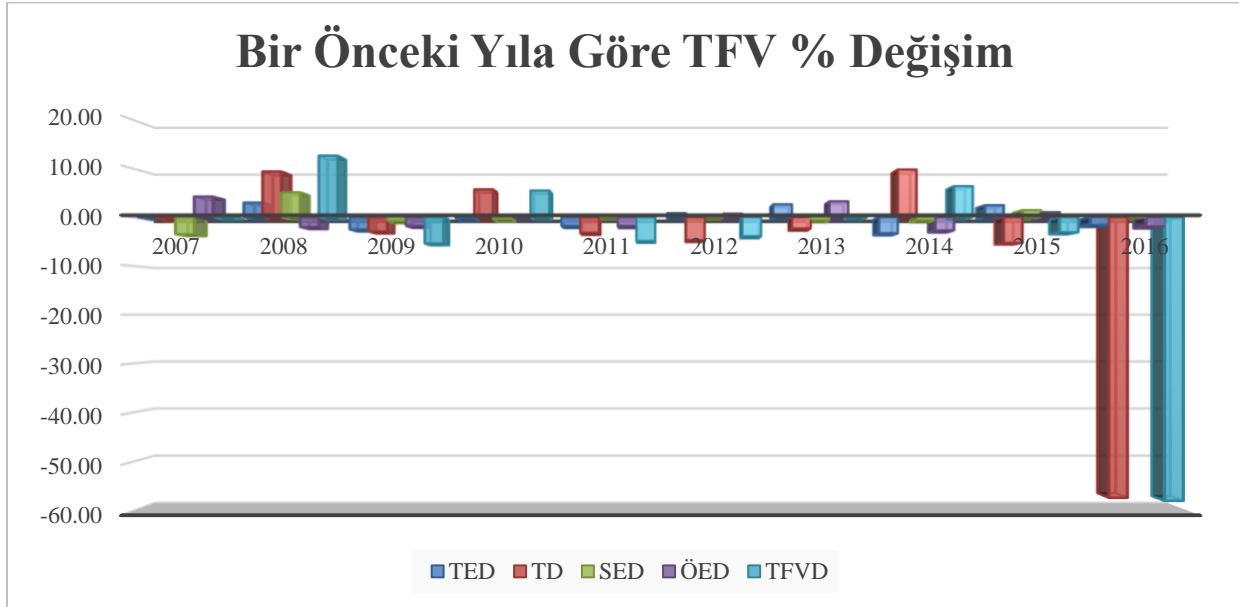
Tablo 5.Yıllara Göre Aktif Payı %1'den büyük olan 10 mevduat bankası için MTFV Endeksi

YIL	TED	TD	SED	ÖED	TFVD
2006-2007	1,005	0,996	0,965	1,042	1,001

2007-2008	1,035	1,089	1,014	1,021	1,127
2008-2009	1,009	1,057	1,006	1,003	1,066
2009-2010	1,007	1,117	1,002	1,004	1,124
2010-2011	0,989	1,081	1,003	0,986	1,069
2011-2012	0,997	1,030	1,004	0,993	1,027
2012-2013	1,023	1,006	0,998	1,025	1,028
2013-2014	0,989	1,104	0,992	0,997	1,093
2014-2015	1,013	1,046	1,006	1,007	1,059
2015-2016	0,997	0,447	1,009	0,988	0,446
Ortalama	1,006	0,970	1,000	1,006	0,976

Çalışma kapsamındaki yıllar arasında, teknik etkinlik ve ölçek etkinliğinde %0,06 oranında artış yaşanmış, teknolojik değişme endeksinde %3 düşüş meydana gelmiştir. Bu düşüşün sebebi olarak teknolojik değişme endeksinin 2015 – 2016 yılında aldığı değer gösterilebilir. Buna bağlı olarak, toplam faktör verimliliğindeki düşüş ise %24 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 1 Yıllar İtibariyle 13 Mevduat Bankasının Verimlilik Endekslerindeki Gelişme



Tablo 5’te verilen Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi ve bileşenlerine ait yüzde değişimler grafik 1’de gösterilmiştir. Buna göre aktif payı %1’den büyük olan mevduat bankalarının toplam faktör verimliliğinde, 2009, 2011, 2012, 2013, 2015 ve 2016 yıllarında bir önceki yıla göre azalma meydana geldiği, 2007, 2008, 2010 ve 2014 yıllarında da bir önceki yıla göre artış olduğu görülmektedir. Toplam faktör verimliliğinde görülen bu düşüşe sebep olarak 2008 global ekonomik krizi gösterilebilir. Krizin etkilerinin, daha önceki kısımlarda da belirtilen istikrarlı ve kararlı ekonomi politikaları yardımıyla, 2016 yılına kadar derin şekilde hissedilmediği düşünülmektedir. 2016 yılı ele alındığında ise, toplam faktör verimliliğinde %57,88 oranında büyük bir azalma olduğu yukarıdaki grafikten anlaşılmaktadır. 2016 yılına ait şube ve personel sayıları, 2015 yılı ile kıyaslandığında, girdi ve çıktı değerlerinde düşüş yaşandığı, aktif büyüklüklerinin azaldığı görülmektedir. Ancak yaşanan bu

negatif yönlü hareketin, toplam faktör verimliliğindeki büyük düşüşü açıklamasının mümkün olmadığı düşünülmektedir. Toplam faktör verimliliğinde azalış ve artış görülen yıllarda, toplam faktör verimliliği endeksindeki değişime paralel ve doğru oranda teknolojik değişme endeksinin de aynı hareketliliği göstermiş olması, toplam faktör verimliliği endeksine ait değişimlerin üzerinde en kuvvetli etkinin teknolojik değişme endeksine ait olduğu şeklinde yorumlanabilir.

7. SONUÇ

Bankacılık sektörü finansal sistem içinde önemli yeri olan ve temelde aracılık faaliyetlerinin gerçekleştirildiği bir sektördür. Bu çalışmada verimlilik kavramı, ölçülmesi, veri zarflama analizi ve Malmquist toplam faktör verimliliği analizi konuları tartışılmıştır. Ardından DEAP 2.1 programı kullanılarak Türk Bankacılık Sektörü'nde aktif büyüklüğü toplam aktiflerin %1'inden büyük olan ilk 10 bankanın toplam faktör verimliliklerinde 2006 - 2016 döneminde meydana gelen değişimler ölçülmüştür. Faktör verimliliği ölçümünde Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksi ve endeksin bileşenleri hesaplanmıştır. Verimlilik endeksleri, hem banka özelinde hem de sistem genelinde değerlendirilmiştir. Endeks hesaplamalarında girdi değişkeni olarak şube sayısı, personel sayısı, aktif büyüklüğü ve mevduatlar kullanılırken, çıktı değişkeni olarak krediler ve kar değişkenleri kullanılmıştır.

Elde edilen sonuçlar neticesinde, B01, B02, B03, B04, B05, B06 ve B07'nin toplam faktör verimliliğinde artış meydana geldiği gözlenirken, diğer bankaların toplam faktör verimliliklerinde azalma olduğu görülmektedir. İlgili dönemde, B01'in %11,8, B02'nin %16,9, B03'ün %10,5, B04'ün %14,6, B05'in %9,6, B06'nın %4,9 ve B07'nin %4,6 toplam faktör verimliliği artışı gerçekleştirdiği, bunun yanında B08'in %28,3, B09'un %27,5 ve B10'un %23,9 oranlarında toplam faktör verimliliğinden uzaklaştığı tablo 4'te görülmektedir. Tablodaki indeksler teker teker ele alındığında, bankalar için, TED, SED ve ÖED indekslerinde yaşanan değişimlerin % bazında yüzeysel etki yarattığı görülürken, TD (Teknolojik Değişme) endeksinde yaşanan azalmanın, bankaların verimliliğinde meydana gelen azalmaya çok büyük oranda etki ettiği anlaşılmıştır. Bu sebeple, "bankaların verimliliğinde meydana gelen azalma büyük ölçüde teknolojik değişmeden kaynaklanmaktadır" denilebilir.

Çalışmaya konu olan, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat bankalarının yaşadığı değişimleri bireysel olarak inceledikten sonra, bankaların birbirleriyle olan etkileşimlerini de yıllar itibarıyla incelendiğinde, 2006 – 2015 yılları arasında teknik etkinlikteki, teknolojik etkinlikteki, saf etkinlik ve ölçek etkinliğindeki değişimlerin birbirini aşağı ve yukarı yönlü dengelemesine bağlı olarak toplam faktör verimliliğinde düşüş olmadığı, tam aksine görece niceliksel farklara sahip olarak 9 yıl boyunca faktör verimliliğinde artış meydana geldiği görülmektedir. 2009 – 2010 döneminden sonra, takip eden yıl aralıklarında, endekslerdeki dalgalanma eğilimine bağlı olarak toplam faktör verimliliğinde artış olmasına rağmen, yaşanan artışın önceki dönemlere nazaran düşük olduğu gözlemlenmektedir. Bu düşüşün 2008 global ekonomik krizine bağlı olarak gerçekleştiği düşünülebilir.

Ekonominin yaşadığı dalgalanmanın toplam faktör verimliliklerine etki ettiği, ancak sürdürülen planlı ekonomik politikalar ile istikrarın korunması sayesinde 2016 yılına kadar teknik etkinlikteki, saf etkinlikteki ve ölçek etkinliğindeki ufak düşümlere rağmen, teknolojik değişme endeksinin artış göstermesiyle toplam faktör verimliliğindeki değişimin pozitif yönde olduğu ve teknolojik değişme endeksinin, çalışmaya konu olan yıllar arasındaki toplam faktör verimliliği artışında başrol oynadığı anlaşılmaktadır. Yine aynı şekilde 2015 – 2016 yılları arasında toplam faktör verimliliğinde yaşandığı görülen büyük düşüşü de, aynı yıl teknolojik değişme endeksinin negatif yönde yaşadığı hareketle açıklamak mümkün olacaktır. Önceki yıllarda, diğer endekslerde yaşandığı görülen küçük negatif hareketleri dengeleyen konumda olan teknolojik değişme endeksinin, 2015 – 2016 döneminde büyük bir düşüş göstermesi, toplam faktör verimliliğinin de geçmiş yıllarda aldığı değerlerle arasında uçurum oluşmasına neden olmuştur. Söz konusu açıklamalara ilişkin değerler tablo 5’te gösterilmiştir. Tüm bu açıklamalar ışığında, bu çalışmada yapılan analizler, toplam faktör verimliliğindeki değişmelerin büyük oranda teknolojik değişmeye bağlı olarak yaşandığını gözler önüne sermektedir.

KAYNAKÇA

- Aktakas, B., G., Mike, F., Laleh, M., M., (2014) “Bilgi Toplumunda Verimliliğin Belirleyicileri: İslami İşbirliği Teşkilatı Üyesi Seçili Ülkeler Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 2014; 9 (1): 69-71
- Anayiotos, G., Toroyan, H., Vamvakidis, A., (2010) “The Efficiency of Emerging Europe’s Banking Sector Before and After the Recent Economic Crisis”, *Financial Theory and Practice*, 34 (3) 247-267 (2010).
- Angelidis, D. and Lyroudi, K. (2006) “Efficiency in the Italian Banking Industry: Data Envelopment Analysis and Neural Networks”, *International Research Journal of Finance and Economics*, ISSN 14502887, Issue 5. p.28
- Aydın, N., Yalama, A., Sayım, M., (2009) “Banking Efficiency in Developing Economy: Empirical Evidence From Turkey, *Journal of Money*”, *Investment and Banking*, Issue,8: 49-70
- Aytemiz Kaya, S., (2006) “Ticaretin Serbestleşmesi ve Türkiye İmalat Sanayinde Toplam Faktör Verimliliği”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 7/2 (2006: 71 – 93).
- Bay,M.,(2009) “Bankacılık Sektöründe Veri Zarflama Analizi Yöntemini Kullanarak Verimlilik Araştırması”, (Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi), Konya 2009.
- Behdioğlu, S., Özcan, G., (2009) “Veri Zarflama Analizi ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 14/3 (2009): 301 - 326
- Budak, H., (2011) “Veri Zarflama Analizi ve Türk Bankacılık Sektöründe Uygulaması”, *Marmara Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 2011, 23 (3): 95-110.

- Caves, D.W., Christensen, L.R., Diewert, W.E., (1982) “The Economic Theory of Index Numbers and The Measurement of Input, Output, and Productivity”, *Econometrica*, Vol. 50, No. 6 (November, 1982), pp. 1393-1414
- Coelli, T.J., (1996) “Centre for Efficiency and Productivity Analysis (CEPA)”, CEPA Working Papers Department of Econometrics University of New England Armidale, NSW 2351, Australia. No. 8/96
- Çetintaş, H., Bicil, M., (2012) “Türkiye’de 2005-2010 Döneminde Mevduat Bankalarının Etkinliği ve Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişme”, *Bankacılar Dergisi*, Sayı 81, s.21-34.
- Eleren, A., Özgür, E., (2006) “Türkiye’de Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalarının Veri Zarflama Yöntemi İle Etkinlik Analizinin Yapılması”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi Cilt VIII, Sayı 2*, 53-76
- Fare, R., Grosskopf, S., Knox Lovell, C.A., Grifell-Tatje, E., (1997) “Biased Technical Change and Malmquist Productivity Index”, *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 99, No. 1 (Mar., 1997), pp. 119-127
- Fare, R., Grosskopf, S., Norris, M., Zhang, Z., (1994) “Productivity Growth, Technical Progress and Efficiency Change in Industrialized Countries”, *The American Economic Review*, Vol. 84, No 1, pp 66-83
- Kahya, E., Karaböcek, K., (2004) “Bir Atölyede Oranlarla İşgücü Verimlilik (WPMR) Modelinin Tasarımı ve Uygulaması”, III. Endüstri Müh. Bahar Konferansı, TMMOB MMO İzmir Şb, Atatürk Kültür Merkezi, İzmir, 7-9 Ekim 2004
- Kahya, E., Polat, O., (2007) “Bir İşletmenin Mekanik İşler Atölyesinde Oranlarla İşgücü Verimlilik Yönetim Sistemi (WPMR) Tasarımı”, *Verimlilik Dergisi*, 2007; 2: 9-36
- Kaya, P., Erdoğan Aktan, H., (2011) “Türk Tarım Sektörü Verimliliğinin Parametrik Olmayan Bir Yöntemle Analizi”, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi* 3/1 (2011) : 261 – 282.
- Köksal, C., D., (2001) “Veri Zarflama Analizi ile Bankacılıkta Göreceli Verimlilik Ölçümü”, (Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi), Isparta 2001.
- Kurt, L., (2012) “İşgücü Verimliliğinin Göstergesi Olarak İş Çıktısı Miktarına Etki Eden Faktörlerin Belirlenmesi – ODTÜ Kütüphanesinde Bir Uygulama”, (Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi), İstanbul 2012
- Özgür, E., (2008) “Kamu Bankalarının Finansal Etkinliği”, *Sosyal Bilimler Dergisi Cilt X, Sayı 3*, 248-260
- Seyrek, İ.H., Ata, H.A., (2010) “Veri Zarflama Analizi ve Veri Madenciliği İle Mevduat Bankalarında Etkinlik Ölçümü”, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Cilt 4, Sayı 2*, 67-84

- Taşçı, F., (2011) “Verimlilik Artışında Emek Etkinliği Üzerine Bir Yaklaşım: AH-ME-T Modeli”, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 61 – 2011/2, 177-199
- Thanassoulis, Emmanuel., (1999) “Data Envelopment Analysis and Its Use in Banking”, Aston Business School University of Aston Birmingham B 4, 7 ET, pp: 1-13
- Thanassoulis, Emmanuel., Dyson, R.G., Foster, M.J., (1987) “Relative Efficiency Assessments Using Data Envelopment Analysis: An Application to Data on Rates Departments”, The Journal of The Operational Research Society, Vol. 38, No 5, (May, 1987), pp. 397-411
- Vergil, H., Abasız, T., (2008) “Toplam Faktör Verimliliği, Hesaplanması ve Büyüme İlişkisi : Collins Bosworth Varyans Ayrıştırması”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (16) 2008 / 2: 160 – 188.

ÖRGÜTSEL SİNİZM: SATIŞ PERSONELİ ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA¹Doç. Dr. İpek KAZANÇOĞLU* Aslı ERCAN* **ÖZET**

Çalışmanın amacı, satış personelinin örgütüne ve satış departmanına karşı algıladığı örgütsel sinizm boyutlarının nedenlerini araştırmaktır. Derinlemesine görüşme tekniği araştırmanın veri kaynağını oluşturmaktadır. Erdost, Karacaoğlu ve Reyhanoğlu (2007); Brandes (1997); Brandes, Dharwadkar ve Dean (1999)'nin örgütsel sinizm çalışmalarından yararlanılarak görüşme soruları oluşturulmuştur. Bu doğrultuda, hızlı tüketim ürünleri satış personeli, araştırmanın örneklemini kapsamaktadır. Araştırma verilerinin analizinde, Nvivo 11 Plus yazılımı nitel veri analizinin bir alt unsuru olan içerik analizi yöntemi kullanılmıştır (Miles ve Huberman, 1994). Bu doğrultuda, satış personelinin algıladığı örgütsel sinizm boyutlarından öne çıkan boyut/ alt boyutlar gruplandırılmıştır. Elde edilen bulgularda, satış personeline örgütsel sinizmin duygusal boyutta öne çıktığı belirlenmiştir. Bilişsel sinizm boyutunun etkisinin az görüldüğü tespit edilmiştir. Davranışsal sinizm boyutun ise, tüm katılımcıların işle ilgili olumsuz durumlarının davranışlarına yansıdağı belirlenmiştir. Araştırma sonuçlarına eklenen yeni temalar ise, adalet algısı, örgüt içi iletişim, kariyer beklentisi, yönetici baskısı-belirsizlik, kişilik özellikleri ve örgüt kültürüdür. Bu temaların örgütsel sinizmin oluşmasına neden olabilecek yeni temalar olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel sinizm, Satış personeli, Derinlemesine Görüşme.

Jel sınıflandırması: D23, M12.

ORGANIZATIONAL CYNICISM: A QUALITATIVE RESEARCH ON SALESPERSON**ABSTRACT**

The purpose of this study is to investigate the causes of organizational cynicism perceived by the sales personnel towards the organization and department according to the three dimensions of organizational cynicism; emotional, cognitive, and behavioral components. The in-depth interview technique is used the data collection method of this research. Erdost, Karacaoğlu and Reyhanoğlu

¹ Bu çalışma, Ege Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından 17-İKT-001 no'lu proje olarak desteklenmektedir. Çalışma, Business & Organization Research Conference-Safranbolu, Eylül-2018'de sunulan "Örgütsel Sinizm: Satış Personeli Üzerine Nitel Bir Araştırma" bildirisinden üretilmiştir.

* Ege Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı, İzmir/Türkiye e-mail: ipek.savasci@ege.edu.tr

* Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir/Türkiye e-mail: ercan.ercanasli@gmail.com

(2007), Brandes (1997), Brandes, Dharwadkar and Dean (1999), utilized the organizational cynicism studies, and they are used in the preparation of semi-open-ended interview questions. In this context, in several sectors such as health, fast-moving consumer goods, and food that salesperson who work with the customers individually constitute the research sample of the study. The data obtained from the depth interviews were analyzed using “content analysis” as a sub-branch of Qualitative Data Analysis through Nvivo 11 Plus Qualitative Data Analysis Software (Miles and Huberman, 1994) According to the research results, the new categories are added such as, justice perception, communication within the organization, career expectation, manager pressure, personality characteristics, and corporate culture. It was determined that these categories constitute new dimensions of organizational cynicism.

Keywords: Organizational Cynicism, Sales Personnel, in-Depth Interview Method.

JEL Classification: D23, M12.

1. GİRİŞ

Günümüzde firmaların ürün ve satış odaklı anlayıştan müşteri odaklı anlayışa yönelmeleriyle, satış personelinin işletmeler içinde oynadığı rol giderek önemini arttırmıştır. Özellikle satış personelinin mevcut müşterilere doğrudan ulaşması, yeni müşterileri kazandırma, satış gelirini ve satıştaki karlılığı arttırmada önemleri büyüktür. Bu görevleri yerine getirirken artan rekabet karşısında değişen pazar koşullarına ve müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilmek, aylık ve yıllık satış hedeflerine ulaşmak gibi görevleri de bulunmaktadır (Önce, 2015). Satış personelinin, işletme dışında sürekli seyahat etmesi ve sahada görevli olmalarına bağlı yaşadığı sorunlar, çeşitli müşteri davranışları ile karşı karşıya kalmaları, müşteriye ikna çabaları, müşteri takibi ve ilgi sürekliliği, satış hedeflerine ulaşma zorlukları altında aşırı stres, sıkıntı ve endişe duymalarına neden olmaktadır. Bu durum geleceğe yönelik umutsuzluk, korku, şüphe gibi olumsuz duyguların oluşmasına, iletişimsizlik, yetersiz düzeyde terfi gibi karşılanmayan beklentilerle birlikte örgütsel sinizm yaşanmasına neden olabilmektedir. Sinizm düzeyi yüksek olan çalışanların, örgüte olan bağlılıkları azalmakta, güvensizlik oluşmakta, verimlilikleri azalmakta, motivasyonları ve iş tatminleri ile performansları düşük olabilmektedir (Brown ve Cregan, 2008; Nafei ve Kaifi, 2013; Beğenirbaş ve Turgut, 2014).

Örgütsel sinizm üzerine Türkçe literatürde yapılmış çalışmalar incelendiğinde (Tokgöz, 2011; Efeoğlu ve İplik, 2011; Tınaztepe, 2012; Kılıç, 2015; Terzi ve Derin 2016; Karcıoğlu ve Naktiyok, 2015; Kerse ve Karabey, 2017; Yıldırım ve Akın, 2018; Aksay ve Yasım, 2016; Işık, 2014,2015; Balay, Kaya ve Çülha, 2013; Yalçınsoy, 2017) genelde ankete dayalı nicel araştırmalar yapıldığı görülmektedir. Örgütsel sinizmin araştırıldığı sektörlerin ağırlıklı olarak eğitim, sağlık ve turizm olduğu belirlenmiştir. Pazarlama alanında satış personeli özelliğine sahip örneklem çeşidi üzerine yapılmış bir çalışmanın olmadığı tespit edildiğinden, örgütsel sinizmi ve boyutlarını nitel bir çalışmayla daha detaylı anlaşılması amaçlanmıştır. Alan yazınına kazandırılan bu çalışmanın özgün değeri, araştırmadan elde edilen temalar

ve çıkan bulgular doğrultusunda, özellikle satış personeline yönelik geliştirilecek yeni nitel-nicel araştırmalara katkı sağlamasıdır.

Çalışmanın birinci bölümünde, örgütsel sinizm ve boyutları açıklanmıştır. İkinci bölümünde ise, nitel araştırma kapsamında derinlemesine görüşme tekniği uygulanarak araştırma bulgularına yer verilmiştir.

2. ÖRGÜTSEL SİNİZM

M.Ö. Beşinci yüzyılda antik yunan dönemi Sinik okulunun kurulmasıyla birlikte bir ekol haline gelen sinizmin savunucuları, “diğer insanlar tarafından yaratılan güç, zenginlik ve materyalizm ile acımasızca alay etmiş, toplumun aşırılıklarına ve güç ilişkilerine eleştirel olarak uygulanan sadelik felsefesini benimsemişlerdir” (Goldfarb,1991’den aktaran Andersson, 1996:1395).

Günümüzde örgütsel sinizm, örgütün dürüstlükten, adaletten ve doğruluktan yoksun olduğuna inanmaları sonucu çalışanların örgütüne karşı olumsuz duygu ve güvensiz tutum geliştirmesi ile ortaya çıkmaktadır (Abraham, 2000; Karacaoğlu ve İnce, 2012). Kavram, çalışanın örgüte veya kuruma güvenmeyip onu küçümsemesi, örgüte ilişkin umutsuzluk ve hayal kırıklığı yaşaması durumu olarak tanımlanabilir (Andersson, 1996; Andersson ve Batemen, 1997). Literatürdeki bir diğer görüş, çalışanın, çalışma ortamındaki haksızlıklardan dolayı oluşan istenmeyen durumlardan kendini korumak için sinizm duygusunu edinmektedir (Al-Abrow,2018). Dolayısıyla, bireyler bilişsel boyutta örgütün dürüstlükten yoksun adaletsiz olduğunu düşünürken, duygusallık boyutta örgüte karşı sinirlilik, küçümseme ve utanma gibi olumsuz duygular göstermekte, davranışsal boyutta ise bu durumu olumsuz davranışlara yansıtılabilmektedir (Kerse ve Karabey, 2017).

2.1. Örgütsel Sinizm Boyutları

Dean, Brandes ve Dharwadkar’a (1998) göre örgütsel sinizm boyutları; *bilişsel, duygusal ve davranışsal* olarak üç alt boyuttan oluşmaktadır.

Duygusal Sinizm

Örgütsel sinizmin duygusal boyutunun bileşenleri çalışanların örgüte yönelik saygısızlık, öfke, endişe, sıkıntı ve utanç gibi güçlü duygusal tepkilerden meydana gelmektedir (Abraham, 2000). Bu duygularla, bireyler örgüte karşı küçümseme ve kızgınlık duygusu ya da örgütü düşündüklerinde acı, tiksinti hatta utanç gibi olumsuz duygular hissedebilmektedirler (Brandes, 1997; Brandes vd.,1999; Dean vd., 1998; Stanley, Meyer ve Topolnytsky, 2005; Karacaoğlu ve İnce, 2012; Beğenirbaş ve Turgut, 2014).

Bilişsel Sinizm

Örgütsel sinizmin bilişsel boyutunda çalışanlar, organizasyonun dürüstlük ve şeffaflıktan yoksun olduğu düşüncesiyle örgütün ilkelerinin olmadığını, iş ilişkilerinin ve etkileşimlerin kişilerin

menfaatlerine yönelik şekillendiğini düşünmektedir. Örgüt içinde menfaatler doğrultusunda hareket edilmesi; saygı, içtenlik ve güven gibi değerlerden ödün verilerek ahlaki olmayan ve vicdan ile bağdaşmayan davranışlarla karşılaşılması çalışanların bilişsel sinizm boyutunu etkilemektedir (Dean vd., 1998; Brandes, Das ve Hadeni, 2006; Beğenirbaş ve Turgut, 2014).

Davranışsal Sinizm

Davranışsal sinizmde, çalışanların sinizm duygusuyla örgüt konusunda şikayette bulunması, dalga geçmesi ve eleştirmesi gibi davranışlar göstermeleridir. Örgütlerde, sinik davranışlar sözlü olmayan davranışlar ile de gösterilebilir. Çalışanların birbirleriyle anlamlı bir biçimde bakışmaları, alaycı gülüşleri ve küçümser bir tavırla gülümsemeleri sinik davranışlara örnek oluşturabilir (Brandes vd., 2006; Karacaoğlu ve İnce, 2012). Bu boyutta, sinik tutum ve davranış sergileyenler, örgütün geleceği hakkında kötümser ve iç karartıcı tahminler ortaya atabilir, aynı zamanda olumlu olmayan ve genellikle çalışanları küçük düşürmeye odaklı davranışlarda bulunabilirler (Dean vd., 1998). Böylelikle hem kendileri, hem de diğer çalışanlar açısından, örgütten ayrılma niyeti her zaman bulunmaktadır (Özgener, Ögüt ve Kaplan, 2008; Beğenirbaş ve Turgut, 2014).

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu çalışmanın araştırma yöntemi nitel veri analizi çalışmasıdır. Çalışma kapsamında icra edilen içerik analizi, nitel verileri sistematik olarak anlamını açıklayan bir yöntemdir. Bu yöntem, verilerin birbirini takip eden bölümlerinin, kodlama ile kategorilere atayarak yapılmaktadır. Açıklama ve yorumlamayı özelliklerini de içeren bu çerçevelene yöntemin merkezini oluşturmaktadır. Nitel içerik analizinin aşamaları; (i)Araştırma sorusunun belirlenmesi, (ii) Veri seçimi, (iii) Vodlama çerçevesi kurmak, (iv) Veriyi parçalara ayırmak, (v) kodlama denemesinin uygulanması, (vi) kodlama çerçevesini değerlendirme ve değiştirme, (vii) analiz (viii) bulguların sunulması ve yorumlanmasından oluşmaktadır (Schreier, 2012).

Çalışmanın amacı, satış personelinin örgütsel sinizmi ve boyutlarının hangi nedenlere bağlı olarak algıladığını belirlemek ve satış personeli üzerindeki etkisinin hangi boyutta daha fazla ön plana çıktığını yorumlamaktır. Erdost vd.'nin (2007), Brandes (1997) ve Brandes vd. (1999)'nin örgütsel sinizm ölçeğinin ana boyutlarından yararlanılarak yarı yapılandırılmış görüşme soruları oluşturulmuştur. Derinlemesine görüşme soruları toplamda onbeş tanedir. Soruların dört tanesi demografik soruları kapsarken, diğerleri (üç soru) duygusal boyuta, (beş soru) bilişsel boyuta, (üç soru) ise davranışsal boyuta yöneliktir. Çalışmanın ana kütlesi hızlı tüketim ürünleri satan satış personelinin oluşmaktadır. Örneklem ise, hızlı tüketim ürünleri satan müşteri ile birebir çalışan beş satış personelinin kapsamaktadır. Bilgilerin kaybolmaması için görüşmeler katılımcıların izni alınarak kaydedilmiştir. Gerçekleştirilen ve kayıt altına alınan görüşmelerin süresi toplam 142 dakikadır. Bingöl ve Özkan (2017) ile Özkan ve Bingöl'ün (2018), nitel veri analizi araştırmalarına benzer biçimde verileri sınıflandırmak ve kodlamak suretiyle analizini gerçekleştirmek için Nvivo 11 Plus yazılımı kullanılmıştır. Görüşmeler, programa

deşifre edilerek yüklenmiştir. Çalışmada; veriler, yazılıma yüklenmesini müteakip yapılan kodlama çalışmasında Grounded (Gömülü) teori yaklaşımı ile analiz edilmiştir (Glaser ve Strauss, 1967). Bu yaklaşıma göre, verileri önceden tanımlanmış kategorilere uydurmaktan ziyade, katılımcılarca açığa çıkarılan kuramlardan teori üretilmesi hedeflenmektedir. Çalışmanın sadece beş satış personeli ile derinlemesine görüşme yapılmış olması, çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır. Örgütsel sinizm olgusunun nedenlerinin araştırıldığı çalışmada, işten çıkarılma korkusu altında çalışan satış personelinin çalışmanın uygulama kısmına katılmak istememesi bu kısıtın nedenini oluşturmaktadır.

3.1. Araştırma Soruları

Çalışmanın temelini oluşturan sorular aşağıdaki şekildedir:

- Satış personelinde örgütsel sinizm olgusunun ve boyutlarının nedenleri nelerdir?
- Satış personelinde örgütsel sinizm boyutlarından hangisi daha yoğun yaşanmaktadır?

3.2. Araştırmanın Geçerliliği ve Güvenilirliği

Araştırmanın iç geçerliliği için öncelikle katılımcı teyidi sağlanması amacıyla görüşme notlarının araştırmaya katılan satış personeline gönderilmesi ve anlaşılmayan yerlerin düzeltilmesi ile sağlanmıştır (Güler, Halıcıoğlu ve Taşgın,2015). Dış geçerlilik için ise, görüşme yapılan kişilerden doğrudan alıntılara yer verilmiştir. Güvenirlik de, iç ve dış güvenirlik şeklinde iki yolla tespit edilmeye çalışılmıştır. İç güvenirlik için satış personeli ile yapılan görüşmeler ses kayıt cihazı kullanarak kayıt altına alınarak elde edilen verilerin detaylı incelenmesi sağlanmıştır. Böylece sonuçların ikinci araştırmacı tarafından da kontrol edilmesine imkan veren üye kontrol yöntemi izlenmiştir (Özden ve Durdu, 2016). Dış güvenirlik için kavramsal çerçeve dahilinde araştırmanın tüm adımları detaylı bir şekilde açıklanmaya çalışılmıştır. Bu şekilde elde edilen bulgular, kavramsal çerçeve ile ilişkilendirilerek, bulgular başkaları tarafından incelenebilecek biçimde saklanmış, görüşmeler incelenerek, verilerin tutarlı olup/olmadığının belirlenmesi amacıyla Miles ve Huberman'ın (1994) ortaya attığı “Kodlama Uyuşum Yüzdesi” kavramı ile çalışma kapsamında tutarlılık analizi yapılmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmada, araştırma soruları belirlendikten sonra, veri kaynağını düzenlenmiştir. Kodlama çerçevesi ise yarı yapılandırılmış sorular oluşturularak, verinin bölümlere ayrılması sağlanmış, kodlama denemeleri yapıldıktan sonra, kategorik çerçeveler oluşturulmuş, analiz ve bulguların yorumlanması yapılmıştır. Araştırmanın konusu ve örneklem özelliği gereği, sadece kelime birimlerine ayrılması araştırılan olgunun bağlamından kopmasına sebebiyet vereceğinden, kategorilerin temalara ayrılması sağlanmıştır. Katılımcıların ifadeleri, cümle ve/veya paragraf olarak nitel veri analizinde tümevarımsal kodlama çalışması ile ilgili kategorilere ve temalara kodlanmıştır (Özkan, Altınsoy ve Bingöl, 2017; Özkan, Bingöl ve Mete: 2018).

Kadın satış elemanlarının sektörde sayıca daha az yer bulunmasından dolayı, veri setinde beş erkek katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların, eğitim düzeyleri en az lisans düzeyindedir. Katılımcıların gelir durumları 2000 ile 5000 arasında; yaş aralığı 31 ile 40 arasında değişmektedir. Aynı pozisyonda çalışma süreleri 2 ve 10 yıl arasındadır. Ayrıca örgüt yapısı itibarıyla bir tane aile şirketi, diğerleri çokuluslu şirketlerdir.

Tablo 1. Demografik Özellikler

Katılımcı	Cinsiyet	Eğitim	Aylık Gelir (TL)	Medeni Durum	Yaş	Aynı pozisyonda çalışma yılı
K1	Erkek	Yüksek Lisans	2000-2500	Evli	40	10 yıl
K2	Erkek	Yüksek Lisans	4000-5000	Evli	33	4,5 yıl
K3	Erkek	Yüksek Lisans	3500-5000	Evli	33	3 yıl
K4	Erkek	Lisans	4000-5000	Bekar	25	2 yıl
K5	Erkek	Yüksek Lisans	3000-3500	Evli	31	3 yıl

4.1. Duygusal Boyut

Duygusal boyut, çalışanların satış departmanına yönelik olumsuz duygularla ilgili bölümü incelemektedir. Tablo-2’de duygusal kategoriye ait temalara ilişkin kodlanan katılımcıların ifadelerinin önemli bölümleri verilmiştir.

Tablo-2’de duygusal sinizmin kategorisinde olumsuz duygu teması altında dört yeni alt tema ortaya çıkmıştır. Görüşmelerden elde edilen veriler incelendiğinde, duygusal sinizmin oluşmasında olumsuz duyguyu yaratan nedenler incelendiğinde; adaletsizlik, çalışanların kariyer beklentisi, iletişimsizlik ve yönetici baskısı ile belirsizlik durumlarından kaynaklandığı tespit edilmiştir. Kariyer beklentisi ve yönetici baskısı temaları ön plana çıkmaktadır. Bu kategorideki bu tema ve alt temalar satış personellerinin örgütsel sinizm boyutlarından duygusal sinizm boyutuna neden olan faktörlerdir.

Tablo 2. Duygusal Sinizm Boyutuna İlişkin Kategori-Tema

KATEGORİ	DUYGUSAL SİNİZM
TEMA	OLUMSUZ DUYGU
“Departmanınıza veya örgüte karşı hangi olaylarda gerilim, sinirlilik, kızgınlık, Öfke, sıkıntı, kırgınlık, endişe, ümitsizlik, saygısızlık ve utanç gibi ilgili olumsuz duygular hissediyor musunuz?”	
ALT TEMA	ADALET ALGISI
“liyakat karşılığında ya da kalifiye olma karşılığında bazı işler yapılır bu olmadığı halde yapılırsa, ciddi anlamda huzursuzluk kaynağı olurum.” (K1, yaş 40) “adaletsiz durum şöyle olabiliyor. Her şey yetkinliğe dayalı değil o biraz can sıkıyor. ..., işten ayrılanlar oluyor, onun için yaşı geçmiş aslında o yetkinliği elde etmemiş kişiler gönderiliyor ama o kişilerde yetkin olmadığı için yükselince çok büyük bir motivasyon oluyor şirket için her şeyini yapıyor. ama biz tabi buna, uzaktan baktığımızda beni neden yükseltmediler böyle bir şey yükseltiyorlar diyoruz.” (K2, yaş 33)	

<p>“Kendi şirketimden örnek verecek olursam "satış dünyasında çok fazla adaletli yapı olduğunu" söyleyemem... benim şirketimde olsun başka şirkette olsun en çok insanın beklediği şey emeğinin karşılığını alıp, bir üst basamağa yükselebilmek. O konularda biraz adaletsizlikler var diyebilirim.” (K5, yaş 31)</p>	
ALT TEMA	KARİYER BEKLENTİSİ
<p>“Evet, mesela bana ... (izmir dışı) bölgesi teklif edildi, ben direk müdürün yanına gittim bana nasıl teklif edersiniz dedim. onlar dedi ki sen ... (oralısm) belki ailine yakın olmak istersin, bize kızma falan dediler ama nasıl teklif edersiniz, gözden çıkarıyorsunuz beni diye düşündüm“ (K2,yaş 33)</p> <p>“... bizim sektörde rahatlığa kesinlikle yer yok,... Ümitsizlik dışında negatif örnekler olabilir. Kariyer anlamında negatiflik olabilir.” “... bu terfiyi bekleyen iki-üç kişi biliyorsunuz bunlardan biri yapılmalıdır diye düşünürken hiç onlarla bile görüşülmeden başka biri alınıp oraya terfi ettirilebiliyor, bu bazen ümitsizlik yaratabiliyor. Acaba bu şirkette kariyer planı yapabilecek miyim? Kariyerimi gerçekleştirebilecek miyim? şeklinde.” (K3, yaş 33)</p> <p>“Geleceğe yönelikte iş hayatına başlayan bir insan olarak kariyerim belli olmadığı için tabiki bir huzursuzluk var. kesinlikle hissediyorum, bende çok fazla kariyer odaklı biri olduğum için şu an evlilik döneminde biri olarak aklımda şu an bile iş var yani... Benim 3 sene olacak ... 3-5 sene bekleyeyim de şef olabilir miyim diye bir şey sözkonusu değil. Bundan dolayı da insan bir endişe ediniyor maalesef.” (K4, yaş 25)</p> <p>“Şirket şehir dışına çok gitmemizi istiyor. ... bütün düzeni bozmanız gerekiyor.” “Kesinlikle bu tarz olaylarda sinirlilik, kırgınlık, öfke, sıkıntı, ümitsizlik, endişe, gerilim hissediyorum, bende çok fazla kariyer odaklı biri olduğum...” (K5, yaş 31)</p>	
ALT TEMA	ÖRGÜT İÇİ İLETİŞİM
<p>"Büyük örgütte bir excel hücresiniz", yani ne kadar kazandığınız ya da kaybettiğiniz orada yapılan bir excel hücresinin içinde ...” (K1,yaş 40)</p> <p>“... onunda nedeni satış departmanı şirketin diğer üst departmanlarından biraz daha kopuk oluyor. biraz hani biz dış kapının mandalı gibi kendimizi hissettiğimiz zamanlar olabiliyor. Bu da aidiyet hissini düşürüyor ...” (K4, yaş 25)</p> <p>“... çok büyük şirket olduğu için, yani İstanbul’da çok fazla üst düzey yönetici var. İstanbul’daki çok fazla satış temsilcisini direk İzmir’e şef olarak getirebiliyorlar ama buradakilere olanak sağlayamıyorlar.” (K5, yaş 31)</p>	
ALT TEMA	YÖNETİCİ BASKISI – BELİRSİZLİK
<p>“Yönetici burada belirleyici konumdadır. Karşılıklı anlayış ve olayı kişiselleştirmeden yaklaşabilmek. Aksi takdirde huzursuz bir ortam olurdu.” (K1,yaş 40)</p> <p>“...o kişiden (yöneticiden) dolayı üç kişi işten çıktı. o kişinin pozisyonunu değiştirdiler...müdürlük yapmıyor...” (K2,yaş 33)</p> <p>“...onun dışında olumsuzluk anlamında dediğim gibi uzun vadeli birşey olmuyor, o gün her işte olduğu gibi bir üst yöneticinizle bir gerilmişsinizdir ondan kaynaklı bir mutsuzluk olabilir. Ama o da kalıcı değildir yani geçer zaten uzun vadeli kalıcı bir mutsuzluk olduğu zaman ya o işten gider, ya da siz dayanamazsınız ayrılırsınız, öyle birşey söz konusu değil ama.” (K3, yaş 33)</p> <p>“Evet. son zamanlarda dediğim gibi artan baskılardan dolayı bir kırgınlık hissediyoruz. çünkü beklenti çok yüksek....”“...benim hissettiğim duygu dediğim gibi üzerimde baskı olabiliyor. Yöneticilerimizden, bize gelen. Güven kırılabilir...rahat değil sürekli birşeylerin peşinden koşmanı gerekiyor yani hiç nefes aldirmayacak konuma getirildiğiniz zamanlar olabiliyor.” (K4, yaş 25)</p> <p>“... Şirket içinde bölge, müdür, satılan ürün değişikliklerine bağlı çok fazla belirsizlik var ve bu belirsizlik herkesi huzursuz ediyor. ... çünkü bir ay sonra ne olacağı belli değil....Bir yönde ilerliyoruz ama o yön nereye ulaşacak belli değil... genel olarak huzursuzluğun nedeni de bu, hani belirsizlik.” (K4, yaş 25)</p> <p>“ben şimdi bölge müdürüme gidip başka bir şirkete geçiyorum desem, bana yalan söyleyerek bana vaatlerde bulunabiliyor çünkü beni kaybetmek istemiyor...” (K5, yaş 31)</p>	

4.2. Bilişsel Sinizm Boyutu

Bilişsel boyut, çalışanların satış departmanına yönelik değer algısı, gelecek karamsarlığı, politika tutarlılığı, vaatler-ödüller-hayal kırıklığı temalarından oluşmaktadır. Tablo-3’de bu kategoriye ait temalara ilişkin kodlanan katılımcıların ifadelerinin önemli bölümleri verilmiştir.

Tablo 3. Bilişsel Sinizm Boyutuna İlişkin Kategori -Tema

KATEGORİ	BİLİŞSEL SİNİZM
TEMA	DEĞER ALGISI
“Çalıştığımız şirket ile departmanınız sizin için aynı değeri mi ifade etmektedir?”	
“Evet” (K1, yaş 40) “Evet çalışırdım, çünkü her bir pozisyon beni ileriki hedefime doğru yönlendiriyor.” (K2, yaş 33) “Evet yani benim için, biz bir sonuçta satış firmasıyız...O yüzden direk özleştiriyoruz” (K3, yaş 33) “..nerede çalıştığımı söylediğimde iyi tepkiler geliyor aslında...yani bazen merkez değil de kendimizi distribütörde çalışanlar gibi hissettiğimiz oluyor yani.” (K4, yaş 25) “Ben aynı şeyi hissediyorum...marka algısı olarak büyük bir şirketiz. Onun gücüyle de bazı şeylerden yararlanabiliyoruz. Aynı değerde yani benim için.” (K5, yaş 31)	
KATEGORİ	BİLİŞSEL SİNİZM
TEMA	GELECEK KARAMSARLIĞI
“Örgütün geleceği hakkında karamsar ve olumsuz tahminlerde bulunur musunuz?”	
“Aile şirketi olduğundan geleceği vardır.....” (K1,yaş 40) “Yok. ...yeni ürün geliştirilecek o yüzden olumsuz değilim.” (K2,yaş 33) “Yok hiçbir olumsuz tahminim yok. Aksine sürekli büyüyen bir firma.” (K3, yaş 33) “Evet belirsizlik var. Satış departmanlarının artık dijital yönde geliştiğinden dolayı artık satış işi artık satış elemanına değil de direk olarak bayiye kalmış durumda olacak.” (K4, yaş 25) “...şirkette bence hiçbir zaman bir karamsarlık olumsuzluk yapıya, düşünce yapısına sahip olmadım. Çok büyük bir şirket. Şirkette hiçbir zaman olumsuzluk olmaz.” (K5, yaş 31)	
KATEGORİ	BİLİŞSEL SİNİZM
TEMA	POLİTİKA TUTARLILIĞI
“Şirketin/departmanın politikaları ile uygulamaları size göre tutarlı mıdır, ortak nokta var mıdır? “	
“Örtüşüyor, denk. ...” (K1,yaş 40) “Tutarlı şirketle departman arasında bir farklılık yok.” (K2, yaş 33) “Evet birebir aynı.....biz gibi yapamayacağımız birşeyi söylemiyoruz kimseye... bize şunu demiyorlar,size o fırsatı veriyorlar herşey şeffaf, ...yapamayacağı birşeyi vaat etmiyor.” (K3,yaş 33) “genel olarak politikalar, kurallar bizde sınırları çok belli oluyor. ...insan kaynakları dersiniz eğer, bir kopukluk olduğunu düşünüyorum. Çünkü şirketin insan kaynakları İstanbul'da merkezi.” (K4, yaş 25) “Kesinlikle ortak tutarlı.” (K5, yaş 31)	
KATEGORİ	BİLİŞSEL SİNİZM
TEMA	VAATLER-ÖDÜLLER-HAYALKIRIKLIĞI
“Şirket/departman vaat ettikleri ile bunları gerçekleştirme düzeyi size göre nedir? Bununla ilgili kuşku duyar mısınız? Çalıştığımız şirket/departman belli bir davranışı mı ödüllendirir? Başka bir davranış ödüllendirilirse hayal kırıklığı hisseder misiniz? Güveniniz kırılır mı ne hissedersiniz?”	
“birisinin adamıysanız, bu süreçte daha kolay şekilde geçip erişebilirsiniz.”; “Prim ödülüdür mesela...bu firmada o prim veriliyor...liyakat karşılığında ya da kalifiye olma karşılığında bazı işler yapılır bu olmadığı halde yapılırsa, ciddi anlamda huzursuzluk kaynağı olurum.” (K1, yaş 40) “Kuşku yok...hedefler beklentiler ve stratejiler şirketin her zaman içiçe toplantılarında çünkü gelen canlı bir şekilde toplantılar yapıyoruz. merkeze sorular sorabiliyorum, ya da yazılı bir şekilde iletebiliyoruz...vaat verilmez bizim şirkette kesinlikle. almak size ait. performansınız ve gösterdiğiniz şeylerle alakalı...bir 10 yıl sonra şu noktaya ulaşabilir diye sizle ilgili bir not tutuluyor...(Hedefler) gerçekçi.” ; (Ödül Sorusu) “ ödüllendirme sistemi var. bizim temel satış departmanımızda yaptığımız işlerle alakalı ...” “Bu maddi oluyor manevide olabiliyor...bunun haricinde şirketi kara götürecek bir çalışma yapıldığında bambaşka	

bir ödüllendirme var. Orada ciddi bir şekilde size maddi olarak kazanç sağlayan bir durum söz konusu olabiliyor.” (Hayal kırıklığı) “yok öyle bir şey yok. ...o konuda adalet var.... kendinizi nasıl sattığınızla alakalı.... bir yetkinliğe giriyor...” (K2, yaş 33)

“Vaat bayağı var. Kariyer olarak hiç merak etmeyin herkese yer var, hepimiz yükseleceğiz denildi. Var mı, Ben şu an kendim çabalıyorum. Çabalamasan ben de bir yere gelemeyecektim. Biraz vaat etme var. Ben hep burada mı kalacağım yükselemeyecek miyim ne olacağım dediğim çok oldu, psikolojim bozuldu, işyeri psikoloğu ile görüştüm.” “Kayırma bence var. Çok umursamasam da güvenim kırılıyor” (K3, yaş 33)

“bizde vaat yok ... ilk girdiğimizde bize söylenen sözlerden biri " hiçbir zaman tutamayacağın sözler verme" o yüzden şirkette bize karşı hiçbir zaman tutamayacağı söz vermez. Herhangi bir şey bize vereceği zaman, bizde ya da bayiye bunu ilk baştan belli olmadan söylemez.; (Ödül) prim usulü yok bizde, net maaş olarak çalışıyoruz...belli satış hedefleri var, ...” ; “...bunun dışında büyük bir proje ...yaptıysanız ve aksiyon aldıysanız bölgenizde ve bu iyi sonuçlar getirdiyse, ya da atıyorum genel bir projedir bu. Kıyafet çeki, saattir...ödüllendirmeler oluyor.” ,“.. bazen bizde satış bazlı yarışmalar olabiliyor. Bu yarışmalarda zaten ne kadar performans sergilerseniz o kadar ödül kazanırsınız. ama somut hikayelerde hayal kırıklığı olmuyor.” (K4, yaş 25)

“Genelde şirket vaat etmiş olduğu zam oranı ile ilgili belirli başlı iyileştirmelerle ilgili sözleri tutuyor ama personel ile ilgili örnek veriyorum, ben şimdi bölge müdürüme gidip başka bir şirkete geçiyorum desem, bana yalan söyleyerek bana vaatlerde bulunabiliyor çünkü beni kaybetmek istemiyor.” “Seni burada yapacağız deyip yapmayabiliyor” (kariyer şeffik anlamında). ; “Genelde bizde ekstra ödül, bizim satış odaklı olduğu için çeyrek altın gibi ödüller oluyor.” , “...ama o şef olurken ben olamazsam tabiki hayal kırıklığı yaratır.” (K5, yaş 31)

4.3. Davranışsal Sinizm Boyutu

Davranışsal boyut, çalışanların satış departmanına yönelik hissettikleri örgütsel sinizm duygularının davranışa yansımış halidir. Arkadaşlara şikayet, mimik, sık sık iş arkadaşları ile konuşma ve eleştiri temaları bulunmaktadır. Tablo-4’de bu kategoriye ait temalara ilişkin kodlanan katılımcıların ifadelerinin önemli bölümleri verilmiştir.

Tablo 4. Davranışsal Sinizm Boyutuna İlişkin Kategori -Tema

KATEGORİ	DAVRANIŞSAL SİNİZM
TEMA	ARKADAŞLARA ŞİKAYET
ALT TEMA	İŞ YOĞUNLUĞU, BELİRSİZLİK, ARTAN BASKI
“İş dışında başkalarına işinizi şikayet eder misiniz?”	
“Hayır. şöyle birşey, benim haricindeki insanların ne iş yaptığını çok fazla detaylı bilemediğim için onlarda benim işimi çok fazla bilmezler...” (K1, yaş 40)	
“Şikayet ettiğim olur ama düşüncesine değer verdiğim kişiler... fikir almak için tekrardan kendi motivasyonum sağlıyorum.” (K2, yaş 33)	
“Tabi ederiz yani şöyle. Olumsuz birçok yönü oluyor. mesela ben telefonumun çok çalmasından şikayet ederim evde müşteri arar gece, çünkü onlar için haftaiçi haftasonu gece gündüz kavramı yok.” (K3, yaş 33)	

“...özel hayatımızda arkadaşlarımız arasında toplu ortamlarda herkes kendi işinde olumlu ya da olumsuz yönlerinden bahsettiği için arkadaş arasında da bu hikayelerden bahsedebilirim....belirsizlikler, yapılan baskılar, işin zorluğu, yoruculuğu konularında olabiliyor.” (K4, yaş 33)

“İş dışında ben kendi aileme olsun, nişanlıma olsun yoğunluktan değil, sadece tek şikayet ettiğim şey terfi sürecidir. ...(Terfi süreci) net belli değil yani....3 sene kalırım ama yükselmem lazım o şekilde de "yükselmezsem benim kariyerimi bitirmiş olur".”(K5, yaş 31)

KATEGORİ	DAVRANIŞSAL SİNİZM
----------	--------------------

TEMA	MİMİK-DAVRANIŞ
------	----------------

“ Diğer çalışma arkadaşlarınızla şirketin/departmanın Diğer çalışma arkadaşlarınızla şirket/departman/üst çalışan ile ilgili bir konu geçtiğinde mimik yapar mısınız veya hangi olay üzerine dayanamaz ve mimik hareketi yaparsınız?”

ALT TEMA	BELİRSİZ VE OLUMSUZ DURUMLAR
----------	------------------------------

“... sadece mimik belirsizlik durumlarıyla ilgili oluyor genelde.” (K2,yaş 33)

“Tabi, olumsuz bazen gelir.... bir hafta önceki alınan kararları anlatır toplantıda, olumsuz bir şey duyduğunuz zaman göz göze gelirsiniz," ayvayı yedik gibisinden, nasıl olacak diye", orada söyleyemeyip te bir sürü göz göze anlaştığınız bir çok şey oluyor tabi.” (K3, yaş 33)

“...herhangi bir toplantıda zaten çok fazla kalabalık olmuyoruz,.. yani o an espri yapıldığında siz gülmüyorsanız, o an üst amirlerle göz göze geldiğinizde mutlaka bir şeyden "mutsuz" olduğunuzu motivasyonunuzu kaybettiğinizi zaten anlıyorlar....” (K4, yaş 25)

“Evet, yaparız, genelde mimiklerle anlatır, olumsuz olur. Baskı gibi şeylerde o zaman bakışmalar oluyor” (K5, yaş 31)“

KATEGORİ	DAVRANIŞSAL SİNİZM
----------	--------------------

TEMA	SIK SIK KONUŞMA İŞ ARKADAŞLARI
------	--------------------------------

“ Sık sık iş arkadaşlarınızla birlikte departmanla ilgili konuşur musunuz?”

“bizim haftalık toplantılarımız oluyor zaten. "değiştiremeyeceğin bir şey için konuşsan ne olur”

“...bunlarda konuşuluyor bizim aramızda ama bizde yöneticilere birebir bu taleplerde bulunamıyoruz. bir üst yöneticimize bulunuyoruz. Bazı şeyleri aktarıyor, bazen yapabiliyor, bazen yapılmıyor” (K1,yaş 40)

“Tabi konuşuruz. Fikir alışverişi almak iyidir bizim şirkette. herkes aslında birbirinin rakibidir ama bizde dürüstlük çok değerlidir. Şirkete işe alınırken bile o dürüstlüğe bakılır.” (K2,yaş 33)

“Sık sık her zaman olur yani, her görüşmemizde illaki bu bir saate olur... Tabi çoğunluk eleştiri yönlü olur, biliyorsunuz insanoğlu kolay kolay her şeyden memnun olmaz.” (K3, yaş 33)

“Hergün, genel olarak departman arkadaşlarımızla konuşuyoruz "ne olacak bizim halimiz" tadında konuşmalar olabiliyor yani.” (K4,yaş 25)

“İş arkadaşları ile güven problemi yaşıyorum, sürekli eleştiren bir kişi gibi olarak görülebilir. farklı şekilde aksettirilebiliyor ve bu sefer bulunduğunuz departmanda sürekli isyan eden sürekli problem dile getiren kişi konumuna gelebilirsiniz.” (K5,yaş 31)

KATEGORİ	DAVRANIŞSAL SİNİZM
----------	--------------------

TEMA	ELEŞTİRİ
------	----------

“Departmanınızda en çok eleştirdiğiniz şey nedir?”	
ALT TEMA	İŞ YÜKÜ
<p>“...yoğunluk, tempo olabilir, sürekli hedef raporlar...rakiplerin hedeflerine göre... bayilere merkezden gelen videoları izletiyoruz tabletlerden...gibi, işimize odaklanamıyoruz.” (K2, yaş 33)</p> <p>“Tabiki birçok negatif eleştiri yapabiliriz yani artıları olduğu kadar da eksi yönleri de çok fazla. Sonuçta en basitinden günde 10 saat araç kullanıyorsunuz, stabil bir ortamda (sıcaklık-soğukluk anlamında) çalışmıyorsunuz....Bunun dışında her insanla farklı...”</p> <p>“... , belki o an sohbet ederseniz yoktur, o an daha böyle bir sakin gününüzdür, içe dönük bir gününüzdür ama maalesef insanlarla sohbet edip görüşmeniz gerekiyor. Telefonlarda bugün sakin bir gün geçireyim telefonu açmayım dediğiniz olmuyor, sürekli telefonunuz çalar ve çoğunluğuna da bakmanız gerekiyor, mesai saatlerinde zorunlulukla bakmanız gerekiyor.....daha başka çok negatif yön sayabilirim. Hem fiziki hem beynen yoruluyorsunuz.”</p> <p>“...zor bir sektörde satış yapıyoruz... günlük yada aylık yada senelik gelişimler sizi çok fazla etkilemesini izin vermiyorlar açıkçası...diyorlar ki "yapacak birşey yok onun yerine başka birini bulacaksınız" o satışı kapatacaksın.” “Biz iş yükü anlamında en fazla eleştiri yapıyoruz. ...onun dışında en çok merkez ofis dediğimiz kısmın, sürekli bakın bunu yapalım şunu yapalım deyip saha ekibine yükledikleri” (K3, yaş 33)</p> <p>“...satış işi, çok dinamik olduğu için yani 3 gün bir hikayeye uğraşıyorsunuz bir işle, onu iyi kötü bitiriyorsunuz, mutlu olarak veya mutsuz olarak. ertesi gün başka birşey çıkıyor.onun hakkında koşturmaya başlıyorsunuz.ve o önceden yaşadığımız mutsuzluğu moral bozukluğu..“ (K4, yaş 25)</p> <p>“Örneğin, ben alsancak bölgesinde 500 bin TL. hedefim var....ben 60 müşteriye bakıyorum. Şirket şehir dışına çok gitmemizi istiyor. ...bütün düzeni bozmanız gerekiyor.” (K5, yaş 31)</p>	

Araştırma soruları kapsamında, satış personelinin genel görüşlerine ve ifadeleri incelendiğinde, örgütsel sinizmin boyutlarından en fazla duygusal sinizm boyutundan etkilendikleri görülmüştür. Bu boyuttaki olumsuz duygu temasındaki katılımcı cevapları, adalet algısı, kariyer beklentisi, örgüt içi iletişim, yönetici baskısı-belirsizlik alanlarındaki negatif değişimleri yansıtmaktadır. Bilişsel sinizm boyutunda, değer algısında katılımcılar için şirket ve departman arasında herhangi bir farklılık bulunmamaktadır. Bir katılımcı hariç karamsarlık temasında olumlu görüşler tespit edilmiştir. Politika tutarlığı temasında, insan kaynakları biriminin farklı bir bölgede olmasından kaynaklanan iletişim kopukluğu olduğunu düşündükleri için olumsuz yönde bir cevap verilmiştir. Bu ifade aynı zamanda, örgüt içi iletişim temasını da kapsamaktadır. Vaatler-ödülleri-hayalkırıklığı temasında ise katılımcılar, şirketlerinin uyguladıkları ödül sistemini algıladıklarından olumlu cevaplar vermişlerdir ancak bazı katılımcılar konu liyakat ve kariyer olduğunda yaşanabilecek farklılıkların duygusal boyutta bağlı hayalkırıklığı oluşabileceğini ifade etmişlerdir. Davranışsal boyut altındaki, arkadaşlara şikayet, mimik ve iş arkadaşlarıyla sık sık konuşma ve eleştiri temalarda tüm katılımcıların işle ilgili belirli olumsuz durumlarda bu davranışsal hareketleri gösterdikleri belirlenmiştir.

Örgütsel Sinizmi Etkileyen Diğer Temalar

Satış personelindeki örgütsel sinizmi etkileyen diğer faktörler kişisel özellikler ve örgüt kültürüdür. Kişisel özellikler, satış personelinde işle duygusal bağı güçlendiren özelliktir. Tablo-5'te belirtildiği üzere katılımcıların geneli duygusal bir insan olduklarını ve işlerini bu hissiyat içinde gerçekleştirdiklerini belirtmişlerdir. Çalışanların olumsuzluklar karşısında hayal kırıklığı yaşamalarının sebepleri de kişisel özelliklerinden etkilenmektedir. Kişisel özelliklerine göre, satış personelleri motivasyon kaynakları değişmektedir. Örgütsel sinizme etki eden bir diğer faktör ise, örgüt kültürüdür. Örgüt kültürünün güçlü olduğu yatay hiyerarşinin var olduğu organizasyonlarda, çalışanın aidiyet duygusu daha yüksek olacağından örgütsel sinizm düzeyleri de düşük olacaktır.

Tablo 5. Örgütsel Sinizmi Etkileyen Diğer Kategori -Temalar

KATEGORİ	TEMA
KİŞİSEL ÖZELLİKLER	KİŞİLİK YAPISI
“.. durumsallık gösteren ... satış aktiviteleri sırasında muhatap olduğunuz kişilerin yapısına uygun bir yapıya bürünmek zorunda kalıyoruz.” (K1, yaş 40)	
“Duygusalım bu da belki satışçının en önemli özelliği, duygusal olursanız hislerinize birlikte odaklı bir şekilde çalışsınız...” (K2, yaş 33)	
“Neşeli, güler yüzlü, aktif, aşırı sosyal, insanlarla sürekli iletişim halinde olmayı seven, iş gereği stresli, stresli olmamız gerektiği içinde stresli pek rahatlığa gelmeyen bir iş ...” “Duygusallık bizde maksimum seviyededir.” (K3, yaş 33)	
“Genelde sakin, eleştirel yapıcı bir yanım var. Hatta sakinlik biraz satış işinde çok böyle şey olmuyor. Sıcakkanlı olmuyor ... İş içinde, daha çok böyle neşeli, atak, dışadönük olmanız gerekiyor. Bu konuda zaten kendimi eksik buluyorum, ama genel olarak sakin eleştirel bir tarzım vardır...” (K4, yaş 25)	
“...çok hırslı ve kafaya takan bir yapıya sahip olduğum için bu da başarıyı getiriyor yani. Dört elle sarılıyorum yaptığım işe. Satış işinde bu çok gerekli. Sürekliliği sağlamak önemli...” (K5, yaş 31)	
KİŞİSEL ÖZELLİKLER	MOTİVASYON KAYNAĞI
Bu tablodaki ifadeler konuşmanın gelişimi içerisinde söylenmiştir	
“... en büyük motivatör ... kendinize kendinizde hedef koyarsınız, şirketinizde mutlaka bir hedef koyar onları başarabilmektir. onlara ulaşabilmektir” (K1, yaş 40)	
“...kendi kendime motivasyonumumu sağlıyorum...” (K2, yaş 33)	
“biri birşey dediğiniz zaman ortam geriliyor sıkılıyor, o şekilde sahaya çıkıyoruz. Bu aslında iyi de bir motive de oluyor.” (K3, yaş 33)	
“..çünkü ben negatif eleştirel yönde çok motive olan bir insan değilim.... Çok fazla olumsuz şeylerle geldiğinde motivasyonum düşüyor.” (K4, yaş 25)	
ÖRGÜT KÜLTÜRÜ	ÇALIŞMA KÜLTÜRÜ, ÖRGÜT YAPISI
Bu tablodaki ifadeler konuşmanın gelişimi içerisinde söylenmiştir	
"satış departmanlarında hiç bir zaman olumsuz ve şikayetçi olmamanız gerekiyor". "çünkü herşey toz pembe görüp satıcaz, edicek, yapıcaz modunda olmanız gerekiyor." (K4, yaş 25)	

“ İşleyiş olarak çok kurumsal bir yapıya sahip. Devlet dairesi gibi, bir sözleşme yapacağız, bir promosyon açacağız. Müdürüm, satış müdürüm herkesin onayından geçen, çok basit bir işlem 2 hafta sürebiliyor” (K5, yaş 31)

Satış personeli üzerine yapılacak ileriki çalışmalarda, bu çalışmada belirlenen temaların araştırma modeline eklenmesinde yarar vardır.

Şekil-1’de araştırmanın analiz bölümünün yapıldığı ve değerlendirildiği Nvivo 11 Plus programı yardımı ile elde edilen kategorilerin, temaların ve alt temaların haritalandırılma görüntüsü verilmiştir. Derinlemesine görüşmeler gerçekleştirildikten sonra, tüm ses kayıtları programa aktarılmış ve her katılımcı için ayrı dosya açılarak mülakat ifadeleri deşifre edilerek yazılmıştır. Örgütsel sinizm ölçeğine bağlı kategoriler bağlamında, sorular ayrılmış ve sorulara verilen cevaplardan tema ve alt temalar elde edilmiştir. Temaların ayrılma işlemi soru ve cevaplar ile eşzamanlı gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların cevapları uygun temaya ve/veya ikili etkileşimli temalarda kodlanmıştır. Yukarıda belirtilen tüm kategori, tema ve alt temalar arasındaki ilişkiler, geçiş bağlantıları sonucunda elde edilen model eklenmiştir.

Bilişsel sinizm ve davranışsal sinizm boyut dört tema, duygusal boyut bir tema ve tüm kategoriler tema ve alt temaları ile doğrudan ilişkileri belirlenmiştir. Ayrıca ifadelerden yeni kategori olarak kişisel özellikler ile örgüt kültürü ortaya çıkmıştır. Kişilik yapısı ve motivasyon kaynağı kişisel özelliklerin temasıken, çalışma kültürü-örgüt yapısı ise örgüt kültürünün temaları olarak tespit edilmiştir. Bilişsel boyuttaki vaatler-ödülleri-hayalkırıklığı ve değer algısı; kişisel özellikler ile politika tutarlılığı ise, örgüt kültürü kategorisinin teması çalışma kültürü-örgüt yapısı ile doğrudan ilişkilidir. Duygusal boyutun olumsuz duygu teması adalet algısı, kariyer beklentisi, örgüt içi iletişim ve üst yönetici baskısı-belirsizlik olarak dört alt temaya ayrılmıştır. Çalışma kültürü ve kişisel özellikler duygusal boyut ve teması olan olumsuz duygu ile ilişkilidir. Duygusal boyut aynı zamanda davranışsal boyutun eleştiri teması ile ilişkilidir. Davranışsal boyut, sık sık iş arkadaşları ile konuşma, arkadaşlara şikayet, mimik-davranış ve eleştiri olarak dört temadan oluşmaktadır. Eleştiri temasının alt teması iş yükü iken; mimik-davranış temasının alt teması da belirsiz ve olumsuz durumlar olarak belirlenmiştir.

Peter ve Chima (2018) örgütsel sinizm ile çalışanların örgütten ve işinden ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi destekleyen temel kuramlarından bir tanesinin sosyal mübadele teorisi olduğunu belirtmiştir. Örgütlerde sosyal mübadele teorisi, çalışan-işveren arasındaki karşılıklı sorumluluk ilkesiyle çalışmaktadır. Bu sorumluluklar, tarafların “belli bir eylemi yerine getireceklerine ilişkin verdikleri taahhülle” (Sezgin, Tolay ve Sürvegil,2016:416,417) ilişkilidir. Sosyal mübadele ilişkisinde herhangi bir olumsuz tutum oluştuğunda sinizm olgusu ortaya çıkmaktadır. Sosyal mübadele teorisi temelinde bulgular incelendiğinde, çalışanların çeşitli unsurlardan etkilenerek örgüt içinde duygusal negatifliğin oluşması örgütsel sinizmi arttırmaktadır.

Kılıç (2015) çalışmasında; empati yapabilen, olumsuz duygularını kontrol altında tutan duygusal zekası yüksek çalışanların, örgütsel sinizm düzeylerinin düşük olduğunu belirtmiştir. Karcıoğlu ve Naktiyok (2015) çalışmalarında yöneticiye duyulan güven düzeyi arttıkça, duygusal ve davranışsal sinizm azaldığını belirtmişlerdir. Bu bağlamda, güvene bağlı olarak gelişen örgütsel adalet duygusunun azalması sinizm duygusunu arttırdığı tespit edilmiştir. Alt düzey çalışanlar olarak satış personeli üst yönetime göre seslerini daha az duyurabildikleri için sinizmi çok daha yoğun yaşayabilmektedirler. Kariyer planının yapılmamasının çalışanlarda ümitsizlik yarattığı bununda sinizmin oluşmasına neden olduğu belirlenmiştir. Duygusal açıdan kariyer planının olmayışı en fazla olumsuzluk, ümitsizlik yaratan duygu olduğu ifade edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bu bulgu literatür ile paralellik göstermektedir (Kerse ve Karabey, 2017). Duygusal boyutta oluşan sinizmin kaynağı incelendiğinde; adaletsizlik algısı, kariyer beklentilerinin karşılanmaması ve şirket içindeki bölge, müdür, satılan ürün değişikliklerine bağlı oluşan belirsizlik, satış bölgeleri arasındaki dengesiz dağılım, şirket içinde üst yönetimden kaynaklanan aşırı baskıcı tutum olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, departmanlar arasındaki iletişim kopukluğu olarak satış departmanının diğer departmanlardan kopuk olduğuna yönelik algının verdiği aidiyet hissindeki azalma sinizm oluşmasına neden olduğu belirlenmiştir. Satış personelinin en çok eleştirdiği konu, çok yoğun çalışma temposu olarak iş yükünün fazla olmasından kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Bilişsel sinizm boyut olarak incelendiğinde, tüm alt temalarında katılımcılardan aynı algıda cevap alınamamıştır. Ancak, bazı katılımcıların bir yöneticinin ön plana çıkararak “birinin adamı olma” algısının hayal kırıklığı ve moral bozukluğu oluşturduğu, kariyer konusunda sadece performansın etkili olmayıp, yöneticiye bağlı olmasının kuşku yarattığını belirtmişlerdir. Yıldırım ve Akın’ın (2018:443), “çalışanlar ile üst yönetim arasında işbirliği, destek ve güvene dayalı bir iletişimin geliştirilmesi” önerisini desteklemektedir. Terzi ve Derin (2016) çalışmasında, demokratik liderliğin varlığının örgütsel sinizmin algılanmasında negatif yönlü rol oynadığının belirtmesi, yöneticinin davranış şekline göre çalışanların örgütsel sinizm düzeylerinin değiştiği ortaya konulmuştur.

Davranışsal sinizm boyutu olarak çalışanların mimiklerini genelde belirsizlik durumlarında, eleştiri yönlü kullandıkları, özellikle toplantılarda verilen yüksek hedeflerin kendilerinde “ayvayı yedik” şeklinde bir mimik hareketine dönüştüğünü ifade etmişlerdir. Ayrıca, satış personelinin kendi

aralarındaki konuşmalarda genelde “*ne olacak bizim halimiz şeklinde*” ifadelerde bulduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca bazı katılımcılar yoğun rekabet altında çalıştıklarından kendi iş arkadaşlarının birbirinin rakibi olduğu için güven problemi yaşadıklarını ortaya koymuştur. Aksay ve Yasım (2016) çalışmalarında da benzer şekilde örgütsel güvenin sinizmi olumsuz yönde etkilediği tespit etmiştir. Satış personelinin üst yönetime iş yoğunluğundan dolayı şikayet etmek, eleştirmek yerine, “*sürekli toz pembe*” olunması gerektiği şeklinde bir algı yaratması gerektiği belirtilmiştir.

Satış personelinin kişilik yapısının sinizmin hissedilmesinde etkisinin olduğu görülmektedir. Işık (2014, 2015) çalışmalarında da kişilik yapısı örgütsel sinizmin oluşmasına neden olduğu tespit edilmiştir. *Bizim işimizde duygusallık önemlidir*, “*Duygusallık bizde maksimum seviyededir*” gibi ifadelerden tüm katılımcıların işi ve kişiliği arasında duygusal bağ kurdukları belirlenmiştir. Bu doğrultuda, satış personelinin kişilik özelliklerine bakıldığında şüphecilik özelliğinin az ancak duygusallığın yüksek olduğu, bu sebeple hayal kırıklıkları ve şüpheciliklerinin duygusal boyutta kendini gösterdiği görülmektedir. Ayrı bir kategori olarak belirlenen kişisel özellikler kategorisindeki kişilik yapısı teması özellikle bilişsel boyutun değer algısı ve vaatler-ödülleri-hayalkırıklığı temasıyla dolaylı ilişkide olabilmektedir. Bazı katılımcıların bilişsel sinizme yönelik düşünceleri kişilik yapısı olumlu ve/veya olumsuz değişebilmektedir. Yıldırım ve Akın (2018) mobilya sektöründe gerçekleştirdiği çalışmada, kişilik özellikleriyle bağlantılı pozitif ve negatif duygu durumunun örgütsel sinizm ile ters orantılı, anlamlı ilişkide olduğu belirlenmiştir.

Tüm katılımcıların cevapları incelendiğinde örgütsel sinizm boyutları haricinde varlığı tespit edilen ama örgütsel sinizmin artışına sebebiyet verebilecek kategori ve temalar tespit edilmiştir. Adalet kategorisinde (Benerth, Armenakis, Feild ve Walker, 2007; Tokgöz, 2011; Efeoğlu ve İplik, 2011), çalışanların iş ortamında adaletli bir yapı; huzur ortamı, dürüstlük isteği, bu temaların örgütsel sinizmi etkiledikleri belirlenmektedir. İletişim kategorisinde ise hiyerarşi farklılıklarının, üst yöneticiden oluşan negatif tutumların, iş yerinde psikolojik tacizin varlığı ile müşteri iletişiminde yaşanan olumsuzlukların sinizmin artışına yol açacağı tespit edilmiştir. Tınaztepe (2012), Kerse ve Karabey (2017), çalışmalarında örgüt içi iletişimin örgütsel sinizm üzerinde olumsuz yönde etkilediğine dair sonucu bu bulguyu desteklemektedir. Balay vd. (2013) ve Yalçınsoy (2017) çalışmalarında benzer bir sonuç elde edilmiştir. Buna göre, örgüt kültürünün bilişsel boyutun politika tutarlılığını ve duygusal sinizmi etkilediği dolayısıyla örgüt kültürü kategorisinde, çalışanların örgüte aidiyet duygusunu güçlendiren bir yapıya sahip olması istenmektedir. Bu durum, örgütsel sinizmin artışı veya azalışının örgüt kültürü bağlı değişebildiğini göstermektedir.

Firmalarda örgütsel sinizmin oluşmasını azaltmak amacıyla satış personelinin kendi görüşlerini üst yönetime rahatça paylaşabildikleri platformlar ile çalışanların geri bildirim görüşlerine değer verilen bir yönetim anlayışının oluşturulması gerekmektedir. Özellikle **kariyer odaklı yönetim anlayışının** iletişimi sağlanması, yönetici pozisyonundaki kişilerin satış personeline karşı bir **mentor gibi** davranması, eleştiren değil, destekleyici, anlayışlı, olayları kişiselleştirmeden yaklaşması

beklenmektedir. Örgüt içi adaletsizliğin azaltılması, amacıyla **yetkinliğe dayalı performans sistemin** oluşturulması bu şekilde insan kayırmanın önüne geçilmesi, şirketin strateji ve politikalarının net olması, kariyer planlamasının sık sık çalışana geri bildirimler verilerek paylaşılmalıdır. Örgüt içi samimi bir ortamın oluşması çalışanlara isimleriyle hitap edilmesi hiyerarşik yapıyı azaltacak, şeffaf bir yönetim anlayışı ile belirsizliğin ortadan kalkmasını sağlayacaktır. Ayrıca şirket içi adaletsizliklerin azaltılması amacıyla, satış bölgeleri itibariyle, atamalarda bölgedeki müşteri yoğunluğu, satış imkanı dikkate alınarak yapılması gerektiği ortaya çıkmıştır.

Çalışmanın sadece beş satış personeli ile derinlemesine görüşme şeklinde yapılması çalışma sonuçlarının genellenebilirliğini engellemektedir. Bir sonraki çalışmada satış personeli üzerinde oluşan olumsuz örgütsel sinizm olgusunun onların performanslarına ne yönde yansıdığı incelenmesi planlanmaktadır. Bu çalışmadan elde edilen temalar çerçevesinde (kişilik özellikleri, motivasyon kaynağı, örgüt kültürü, iş yükü, adalet algısı, kariyer beklentisi, yönetici baskısı-belirsizlik, örgüt içi iletişim) ankete dayalı nicel çalışma belli bir sektörde yapılabilir. İleriki çalışmalarda KOBİ ve aile işletmelerindeki örgütsel sinizm düzeylerinin araştırılması önemlidir. Çünkü kurumsal yapılarda, her ne kadar çalışan olumsuz duygularını belirtip hissetse de; kuruma, kurum markasına bağlılığı sinizm duygusunu bastırabilmektedir.

KAYNAKÇA

- Abraham, R. (2000) “Organizational Cynicism: Bases and Consequences”, *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 126: 269-292.
- Al-Abrow, H., A. (2018) “The Effect of Perceived Organisational Politics on Organisational Silence Through Organisational Cynicism: Moderator Role of Perceived Support”, *Journal of Management & Organization*, 1-20.
- Aksay, K. ve Yasım, Y.K. (2016) “Kişi – Örgüt Uyumunun Örgütsel Sinizm Üzerindeki Etkisi: Kamu Çalışanları Örneği”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(43): 1602-1611.
- Andersson, L. (1996) “Employee Cynicism: An Examination Using a Contract Violation Framework”, *Human Relations*, 49: 1395-1418.
- Andersson, L. M. ve Bateman, T. S. (1997) “Cynicism in the Workplace: Some Causes and Effects”, *Journal of Organizational Behavior*, 18: 449-469.
- Balay, R., Kaya, A. ve Cülha, A. (2013) “Örgüt Kültürü ve Örgütsel Sinizm İlişkisi”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(2): 123-144.
- Beğenirbaş, M. ve Turgut, E. (2014) “İş Yaşamında Çalışanların Duygusal Emeklerinin Örgütsel Sinizme Etkileri: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2): 223-246.

- Bernerth J. B., Armenakis, A. A., Feild H. S. ve Walker H. J. (2007) “Justice, Cynicism, and Commitment A Study of Important Organizational Change Variables”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, 43(3): 309-319.
- Bingöl, U., Özkan, Y. (2017) “T.C. Cumhurbaşkanı ile Siyasi Parti Liderlerinin Resmi Twitter Hesaplarının Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi Referandumu Kapsamında Nitel Analizi”, *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3(2): 251-271.
- Brandes, P. (1997) “Organizational Cynicism: Its Nature, Antecedents, and Consequences”, Unpublished Doctoral Dissertation, Division of Research and Advanced Studies of the University of Cincinnati, USA.
- Brandes, P., Dharwadkar, R. ve Dean, J. W. (1999) “Does Organizational Cynicism Matter? Employee and Supervisor Perspectives on Work Outcomes”, *Eastern Academy of Management Proceedings*, 150-153.
- Brandes, P., Das, D. ve Hadeni, M. (2006) “Organizational Cynicism: A Field Examination Using Global and Local Social Exchange Relationships and Workplace Outcomes”, G. B. Grean , J. A. Grean içinde, *Sharing Network leadership*, 191-224, Greenwich: CT: Information Age Publishing
- Brown, M. ve Cregan, C. (2008) “Organizational Change Cynicism: The Role of Employee Involvement”, *Human Resource Management*. 47(4): 667–686.
- Dean, J. W., Brandes, P. ve Dharwadkar, R. (1998) “Organizational Cynicism”, *Academy of Management Review*, 23(2): 341-352.
- Efeoğlu, E. ve İplik, E. (2011) “Algılanan Örgütsel Adaletin Örgütsel Sinizm Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik İlaç Sektöründe Bir Uygulama”, *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(3): 343-360.
- Erdost, H. E., Karacaoğlu, K. ve Reyhanoğlu, M. (2007) “Örgütsel Sinizm Kavramı ve İlgili ölçeklerin Türkiye’deki Bir Firmada Test Edilmesi”, 15. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, 514-524, Sakarya.
- Glaser, D. G. ve Strauss, A.L., (1967) “The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research”, London, Aldline Transaction.
- Güler, A., Halicioğlu, M. B. ve Taşgın, S. (2015) “Sosyal Bilimlerde Araştırma”, 2. Baskı, Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- Işık, Ö. G. (2014) “Organizational Cynicism: A Study Among Advertising Agencies”, *Akdeniz İletişim*, 22: 130-151.
- Işık, Ö. G. (2015) “Duygusal Tükenmişlik ve Kurumsal Adalet İlişkisi: Özel Bir Hastanede Görev Yapan Hemşireler Üzerine Bir Araştırma”, *International Journal of Intermedia*, 2(2): 372.

- Kahraman, A. ve Ay, C. (2017) “İçsel Markalaşma Uygulamalarıyla Markanın Örgüt İçerisinde Tutundurulması: ARKAS Holding Örnek Olayı”, *Yönetim ve Ekonomi Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2): 321-353.
- Karacaoğlu, K. ve İnce, F. (2012) “Brandes, Dharwadkar ve Dean'in (1999) Örgütsel Sinizm Ölçeği Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması: Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Örneği/Reliability and Validity of the Turkish Version of Brandes, Dharwadkar, and Dean's (1999) Organizational Cynicism Scale: The Case of Organized Industrial Zone, Kayseri”, *Business and Economics Research Journal*, 3(3): 77.
- Karacıoğlu, M.S. ve Naktiyok, A. (2015) “Örgütsel Ortamda Algılanan Güven Düzeyinin Sinizm Üzerindeki Rolü: Atatürk Üniversitesi İdari Personeli Üzerinde Bir Araştırma”, *Akü İİBF Dergisi*, 7(1): 19-34.
- Kerse, G. ve Karabey, C. N. (2017) “Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Özdeşleşmeye Etkisi: Örgütsel Sinizmin Aracı Rolü”, *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 375-398.
- Kılıç, R. (2015) “İşgörenlerin Duygusal Zekâları ile Örgütsel Sinizm Algıları Arasındaki İlişkiye Yönelik Bir Araştırma”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13(2): 59-73.
- Miles, M. B. ve Huberman, A. M. (1994) “Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook”, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Nafei, W. A. ve Kaifi, B. A. (2013) “The Impact of Organizational Cynicism on Organizational Commitment: An Applied Study on Teaching Hospitals in Egypt”, *European Journal of Business and Management*, 5(12): 132.
- Önce, A. G. (2015) “Satış Yönetimi”, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Özden, M.Y. ve Durdu L. (2016) “Eğitimde Üretim Tabanlı Çalışmalar için Nitel Araştırma Yöntemleri”, Ankara, Anı Yayıncılık.
- Özgener, Ş., Ögüt, A. ve Kaplan, M. (2008) “İş Gören-İşveren İlişkilerinde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Sinizm”. M. Özdevecioğlu ve H. Karadal içinde, *Örgütsel Davranışta Seçme Konular: Organizasyonların Karanlık Yönleri ve Verimlilik Azaltıcı Davranışlar*, 53-72, Ankara, İlke Yayınevi.
- Özkan, Y., Bingöl, U. (2018) “Siyasi Parti Seçim Beyannamelerinde Sosyal Politika: 2018 Cumhurbaşkanlığı ve Milletvekili Seçimleri Nitel Analizi”, içinde: E. Erdoğan (Ed.), *Çalışma Ekonomisi Seçme Yazılar-II*, s.33-79, Sakarya: Sakarya Yayınevi.
- Özkan, Y., Altınsoy, A., Bingöl, U. (2017) “Sosyal Güvenlik Konulu Makalelerin Nitel Analizi (2005-2015)”, içinde: M. Çağlar Özdemir (Ed.), *Çalışma Ekonomisi Seçme Yazılar*, 127-152. Sakarya: Sakarya Yayınevi.

- Özkan, Y. , Bingöl, U. ve Mete, H. (2018) “Türkiye’de Elektronik İstihdam Platformlarında Yayınlanan Bilişim Sektörü İş İlanlarının Nitel Analizi (2017-2018)”, Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6 (ICEESS’ 18), 289-296. DOI: 10.18506/anemon.452701.
- Peter, B. ve Chima, O. B. (2018) “Organisational Cynicism and Employees’ Intention to Quit”, International Journal of Management Science, 5(1): 6-9.
- Sezgin, O. B., Tolay, E. ve Sürgevil, O. (2016) “Örgütsel Değişim Sinizmi: Çalışanların Değişime Karşı Tutumlarının İncelenmesine Yönelik Nitel Bir Araştırma”, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 12 (45): 411-438.
- Schreier, M. (2012) “Qualitative Content Analysis in Practice”, U. Flick içinde, The Sage Handbook of Qualitative Data Analysis, 4-28, London, Sage Publications.
- Stanley, D. J., Meyer, J. P., Topolnytsky, L. (2005) “Employee Cynicism and Resistance to Organizational Change”, Journal of Business and Psychology, 19(4): 429-459.
- Terzi, A.R. ve Ramazan, D. (2016) “Relation between Democratic Leadership and Organizational Cynicism”, Journal of Education and Learning, 5(3): 193-204.
- Tınaztepe, C. (2012) “Örgüt İçi Etkin İletişimin Örgütsel Sinizme Etkisi”, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 4(1): 53-63.
- Tokgöz,N. (2011) “Örgütsel Sinizm, Örgütsel Destek ve Örgütsel Adalet İlişkisi: Elektrik Dağıtım İşletmesi Çalışanları Örneği”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(2): 363-387.
- Yalçınsoy, A. (2017) “Örgütsel Sinizmin Nedeni Örgüt Kültürü müdür?”, In 2nd International Conference on Scientific Cooperation for the Future in Economics and Administrative Sciences: September 6-8, 2017,Thessaloniki, Greece.
- Yıldırım, E. ve Akın, M. (2018) “Örgütlerde Dışlanma, Sinizm ve Pozitif-Negatif Duygusallık Arasındaki İlişkiler: Pozitif Ve Negatif Duygusallığın Aracılık Rolü”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 14(2).

**THE CAUSAL EFFECTS OF ECONOMIC, POLITICAL AND SOCIAL GLOBALIZATION
ON MIGRANTS: A PANEL DATA ANALYSIS FOR SELECTED OECD COUNTRIES****Dr. Öğr. Üyesi Ünzüle KURT*** **ABSTRACT**

Although it mostly includes economic factors in its origin, the statement of “the removal of inter-country borders”, included in the definition of globalization, also includes inter-country human movement, which makes it a social concept. Migration is a factor that causes significant changes in the socio-cultural and economic structures of the migration-receiving country. Accordingly, in order to be able to explain the economic effects of globalization concept, it becomes important to identify how this concept affects labor markets of countries.

The effects of globalization on migration received by OECD countries were attempted to be explained from this perspective in the study by investigating the interaction of migration concept, effective on labor structures of countries, with globalization.

In this study, the relationship between globalization and migration in the period of 2000-2014 for selected 30 OECD countries was investigated with Dumitrescu and Hurlin panel causality test. An empirical results showed that there exists significant two-way causality relationships between economic and social globalization and migrants while, empirical results showed that there is a significant one-way causality relationship from migrants to political globalization.

Key Words: Globalization, Migration, Panel Causality.

JEL Classification: C23, F22, J24, O41.

**EKONOMİK, POLİTİK VE SOSYAL KÜRESELLEŞMENİN GÖÇ ÜZERİNDEKİ
NEDENSEL ETKİLERİ: SEÇİLMİŞ OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ANALİZİ****ÖZET**

Kaynağında daha çok ekonomik faktörler yer alsa da küreselleşme, tanımında yer alan “ölkeler arasındaki sınırların ortadan kalkması” ifadesi ölkeler arası insan hareketini de içermekte ve sosyal bir kavram olma özelliğini kazanmaktadır. Göç, göç alan ölkenin sosyo-költürel ve ekonomik yapısında önemli değışimlere neden olan bir faktördür. Dolayısıyla küreselleşme kavramının ekonomik etkilerinin

* Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Uygulamalı Bilimler Faköltesi Bankacılık ve Finans Bölümü, Çanakkale/Türkiye
e-mail: unzulekurt@comu.edu.tr

ortaya konulabilmesi için bu kavramın ülkelerin işgücü piyasalarını nasıl etkilediğinin saptanması önem kazanmaktadır.

Bu perspektifte çalışmada ülkelerin işgücü yapıları üzerinde etkili olan göç kavramının küreselleşme ile etkileşimi araştırılarak, küreselleşmenin OECD ülkelerinin aldığı göç üzerindeki etkisi ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

Çalışmada seçilmiş 30 OECD ülkesi için 2000-2014 dönemi küreselleşme ve göç ilişkisi Dumitrescu and Hurlin panel nedensellik testi ile araştırılmaktadır. Ampirik bulgular ekonomik ve sosyal küreselleşme ile göç arasında çift yönlü nedensel ilişkiler gösterirken, politik küreselleşme ve göç arasında ise göçten politik küreselleşmeye doğru tek yönlü nedensel ilişkileri göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Göç, Panel Nedensellik.

JEL Kodu: C23, F22, J24, O41.

1. INTRODUCTION

Globalization concept has emerged with economically socially and culturally integration of countries into the world economy. Despite the fact that a common definition of globalization concept is not exactly possible to make, it can be defined in general as interactions of countries in social, cultural and economic areas, depending on economic liberalization of countries. Globalization, commonly discussed in the literature with its three aspects, has been investigated as an economic, political and social concept.

Economic globalization is expressed as the diffusion of international trade and the development of economic integration in countries. The economic reasons, stated as the emergence of globalization concept in the world, constitute the basis of the concept of globalization, from this aspect.

The concept of economic globalization is examined from three aspects, including globalization of trade, globalization of production and financial globalization.

Globalization of trade: The globalization of trade is discussed as the share of sum of exports and imports in GDP. In other words, the share of foreign trade in GDP is examined as an indicator of globalization of countries, from commercial aspect.

Globalization of production: The globalization of production, evaluated considering foreign direct investment operating in the country's economy, is regarded important mainly for countries with deficient savings.

Financial globalization: Financial globalization, defined as integration of financial markets and liberalization of capital movements, means the globalization of the country's capital markets.

The second important aspect of the concept of globalization is political globalization. Political globalization, which is explained by the fact that the role of state in economy decreases, a dissolution process is involved in, and that the state is not the provider or user of the means of production, only is organizer of them, points out a liberal state organization (Baytar, 2011:54).

Finally, the concept of globalization is examined with the aspect of social globalization. Globalization, based on cultural and social transformations, has influenced the culture, with great transformations and changes, and culture also has influenced globalization as a driving power of this transformation. In this context, the concepts of globalization and culture, interacting with each other, have led to the creation of a general culture, prevalent around the world (Talas and Kaya, 2007:152-153).

When considered from its all aspects, globalization is a concept covering the political, economic, social and cultural interactions of countries, and considering the world as a whole. In this context, it is obvious that the concept of migration, which emerged due to economic, social, cultural and political reasons, is associated with globalization, as of both its sources and consequences.

Migration is a geographic displacement movement of human communities, by settling from one settlement to another in order to spend their whole or a part of their lives, due to religious, economic, political, social and other reasons. It is possible to see “displacement” actions in migration case lasting for centuries. But, in addition to “displacement movement”, the fact of migration has developed in time, gaining different meanings and attributes, and has produced various concepts. Migration that take place with the effect of economic, social and cultural factors has influenced migration sending and receiving centers/ countries, due to its driven consequences over them. As a result of this interaction, migration has conceptually kept its existence and finally become a fact existing in every country (Sayın, Uslanmaz, Aslangiri, 2016:2).

In addition to being a concept emerged due to social, economic and political factors, migration concept is also a versatile fact leading to social, economic and political results. These reasons and results are such as to affect both migration sending and receiving countries.

From this point of view, this study investigates the presence of the second-generation panel causal relationships between the KOF globalization indices (economic, political, social) and migrant numbers for 30 OECD countries during the periods 2000-2014.

The rest of the paper proceeds as follows. Next section establishes the links between the globalization and migration through the literature review. Section 3 describes the dataset and presents the empirical methodology and the empirical findings. The final section offers the concluding points.

2. GLOBALIZATION AND MIGRATION INTERACTION IN THE WORLD

Globalization in the world began in 1959, with being brought forward of this concept by The Economics magazine and commonly adopted all over the world by year of 1980s. Mc Luhan (1962) was the first person, who scientifically discussed this concept in the literature and brought forward the concept of “*global village*”. The worldwide diffusion movement of this concept started in 1980s with “*The Globalization of Markets*” study issued by Thodore Levitt in (1983). In his study, Levitt clarifies the concept of globalization from economical aspect.

Globalization, effective in economic, political and social platforms, has been attempted to be measured by years. In this context, various indexes have been developed to measure the globalization levels of countries in the world. Some of these indexes, acknowledged and widely used all over the world, are given in Table 1.

Table.1 Globalization Index

KFP (2001)	A.T. Kearney/Foreign Policy Globalization Index	72 Country 12 Variable
KOF (2002)	Globalization Index	207 Country 28 Variable
CSGR (2004)	The Centre for the Study of Globalization and Regionalisation	62Country 16 Variable
MGI (2008)	The Maastricht Globalization Index	117 Country 11 Variable
NGI (2010)	New Globalization Index	70 Country 21 Variable

Considering globalization as a multidimensional concept, KOF globalization index, discussing globalization from social, political and economic aspects, was investigated in this study. The economic, social and political factors covered by the KOF Globalization index are given in Table 2.

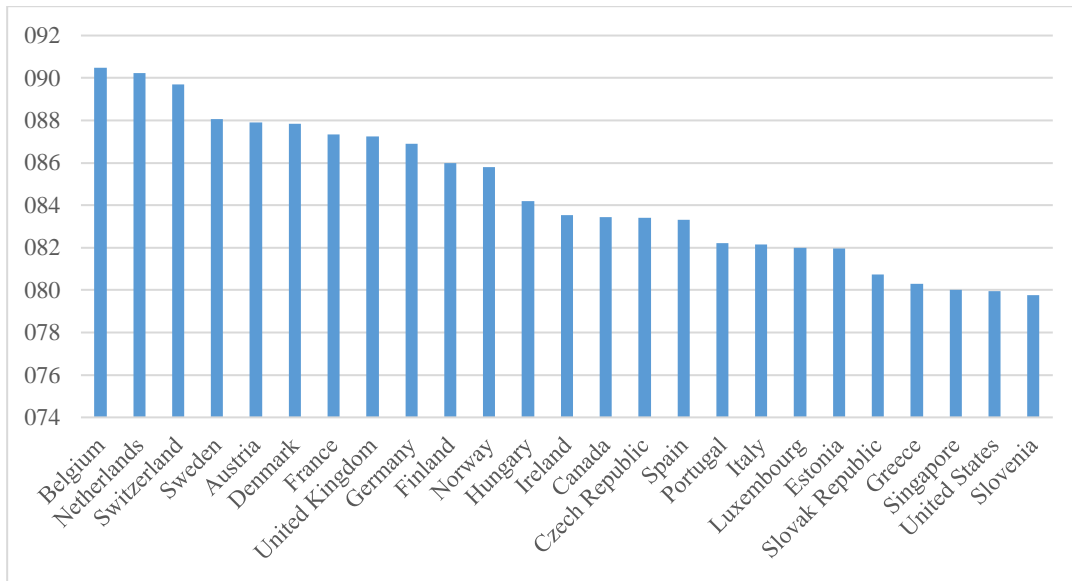
Table 2. Globalization Indictors

Economic Globalization	Social Globalization	Politicical Globalization
Current Account Balance Variables <ul style="list-style-type: none"> • Trade Variables • Direct Foreign Investments • Portfolio Investments • Income Payments to Foreign 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal contact information • Information Flow Data • Cultural Convergence Data 	<ul style="list-style-type: none"> • Consular Number • Membership in International Organizations • International Agreements

- Trade Data: Is a summary of imported and exported goods and services measured as the share of gross domestic product.
- Foreign Direct Investments and Stocks: Inflows and outflows Foreign Direct Investment in Gross Domestic Product.
- Portfolio Investments: Is a summary of investment assets and portfolio investment debts.
- Revenue Payments for Foreigners: Includes personnel compensation and unearned income, paid for employees, not nation's residents.
- Personal Communication Information: Includes Telephone Traffic, Transfers, International Tourism, Foreign Population and International Correspondence.
- Information Flow Data: Analyzes the population using internet, number of television and daily newspaper trade data.
- Cultural Convergence Data: Analyzes McDonald's Restaurant, number of Ikea Stores, and Book Trade data including Boom Trade, import and export of books and booklets in the percentage of GDP
- The number of Consulates in a country is the definite number of embassies in the country.
- The Membership of International Organizations is the precise number of international intergovernmental organizations.
- International Agreements refer to any document signed by two or more countries since 1945 and endorsed by the highest judicial body of each country.

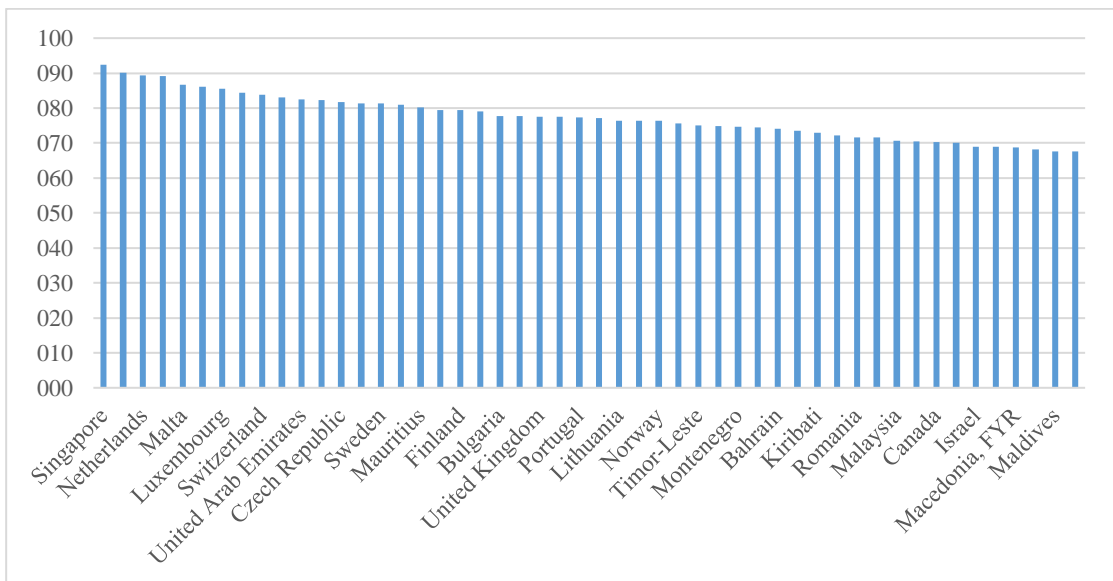
KOF The size of globalization of the countries discussed on the basis of index data, are given in Figure 1.

Figure 1. Globalizatıon Index



Belgium, with 90.47, has the highest globalization index in the country group discussed, according to the KOF index 2015 data. Belgium is followed by Netherlands with 90.24, and Switzerland with 89.70. Turkey is ranked as 47 th in this ranking. World globalization index data show that European countries have the highest globalization data, and African countries the lowest. On the other hand, when globalization is considered in terms of economic, social and political, some changes in the ranking are remarkable. The ranking of the first discussed countries, on the basis of economic globalization data, is given in Figure 2.

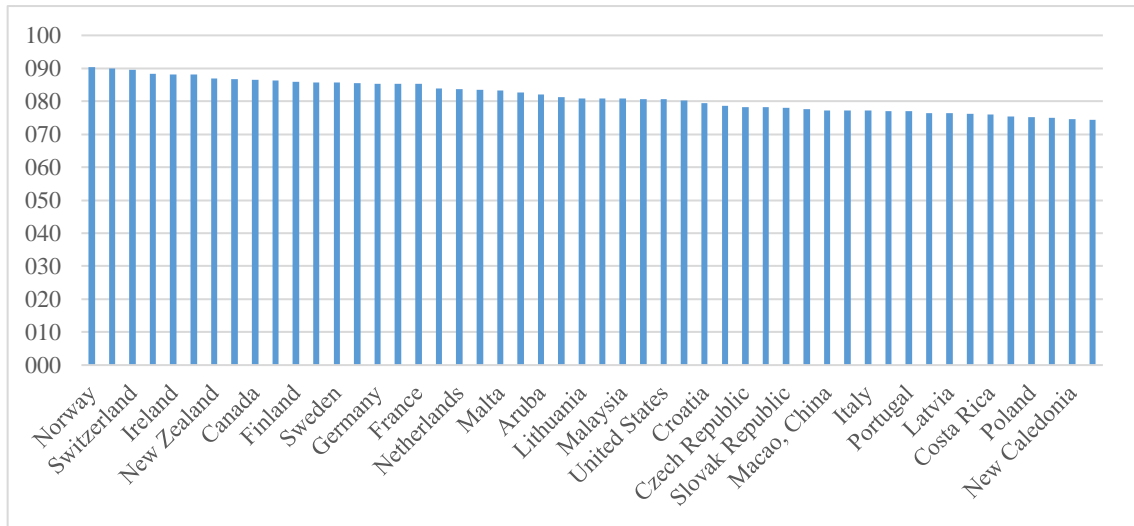
Figure 2. Economic Globalization



When the ranking is considered on the basis of economic globalization data; Singapore ranked first with 92.47, Hongkong second with 90.07, Netherlands third with 89.31 in the ranking. Turkey

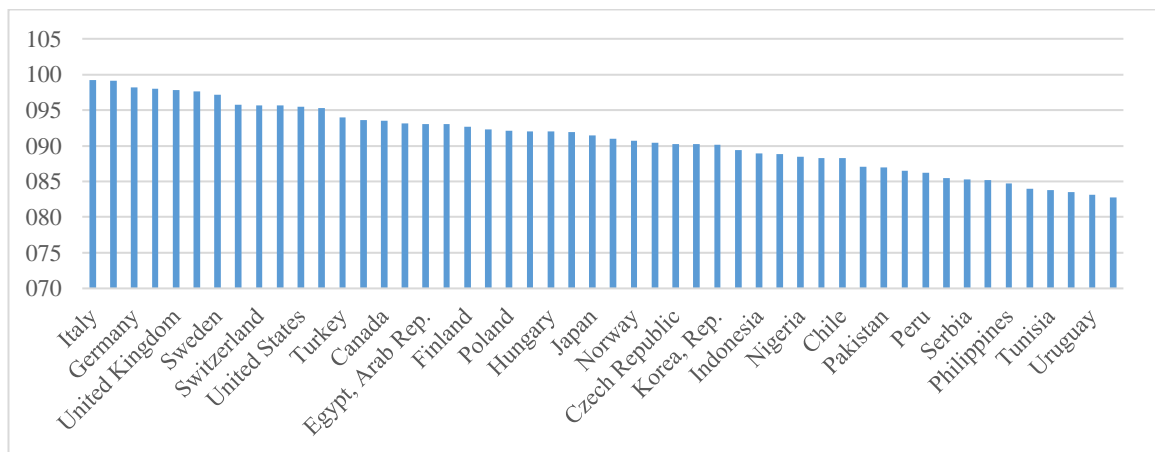
ranked 100 th with 52.36 in the economic globalization ranking. The second variable discussed in the globalization data of countries is social globalization. The ranking of countries on the basis of social globalization is given in Figure 3.

Figure 3. Social Globalization



When the ranking is considered on the basis of social globalization data; Norway ranked first with 90.43, Luxemburg second with 89.88, Netherlands third with 89.58 in the ranking. Turkey ranked 92 nd with 66.27 in the social globalization ranking. Finally, Figure 4 was prepared to show the size and ranking of political globalization on a country basis.

Figure 4. Political Globalization

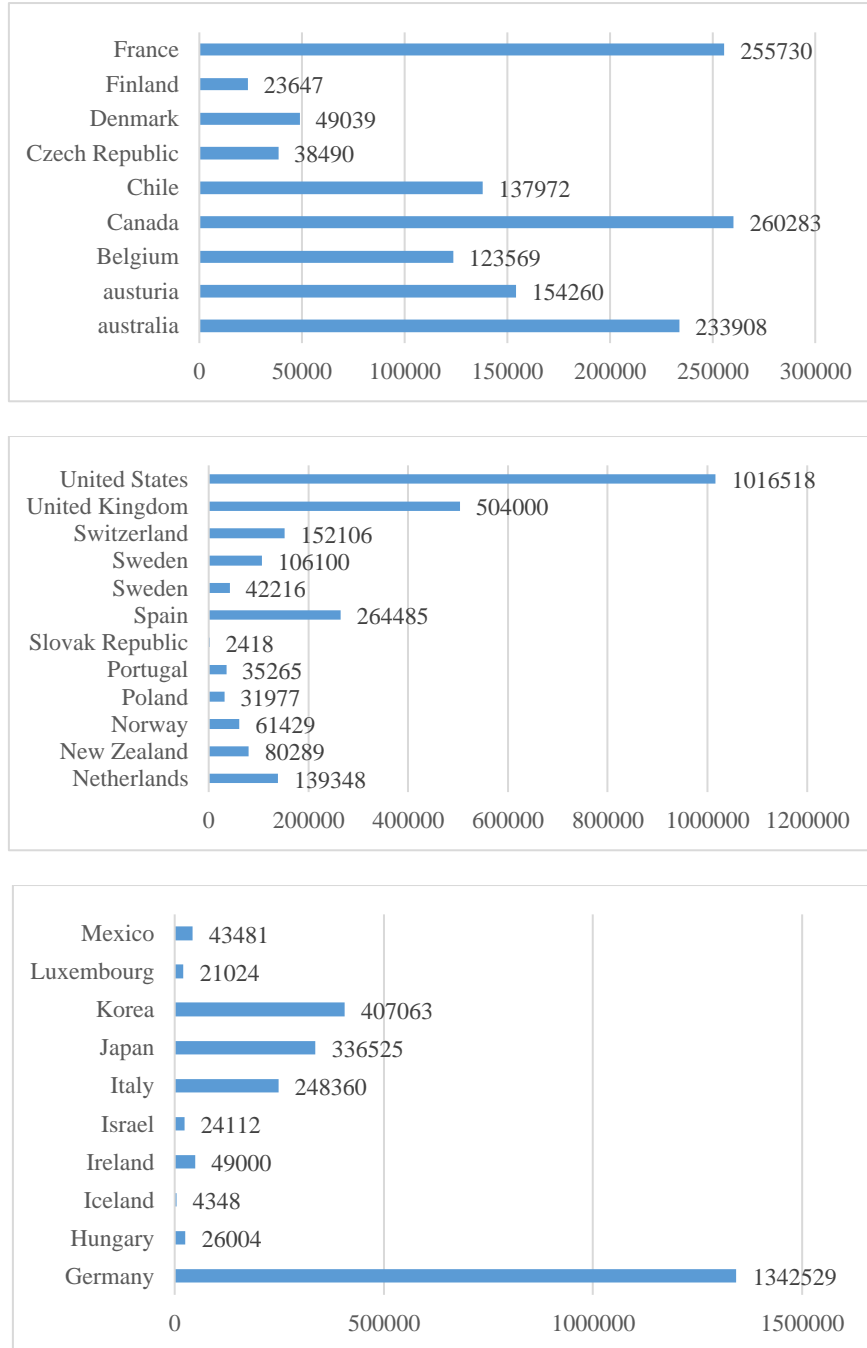


When the ranking is considered on the basis of political globalization data; Italy ranked first with 99.26, France second with 99.15, and Germany third with 98.23 in the ranking. Turkey ranked 13 nd with 93.99 in the political globalization ranking.

The transnational economic, social and political integration-enhancing aspect of globalization is important in terms of the interaction of this concept with migration. The factor which led individuals to

immigrate during the globalization process was of economic, social and political globalization of countries. Individuals prefer to migrate to countries with better economic, social and cultural opportunities. Figure 5 shows the world net migration data.

Figure 5. Net Migration



When the world net migration data are reviewed, it is seen that the United States has highest net migration data, besides, the net migration data of European countries are high, in parallel with globalization.

3. LITERATURE

The literature frequently focuses on the effects of globalization and migration concepts on economic indicators.

Dolado et.al. (1994), analyzed the relationship between migration, human capital and economic growth in the host country with the Solow-Swan model using the data of the 1960-1985 period of 23 OECD countries. It had been determined that there is a relation between migration and economic growth, that the significance of this relationship is set by the migrating population 's competency in human capital and that migration with high human capital would greatly affect economic growth.

Boubtane et.al. (2013), analyzed the relationship between migration, unemployment and economic growth with a Panel VAR method using the annual data of the 1987-2009 period of 22 OECD countries. They came to conclusion in the analysis that migration positively affects the host country's growth, but adversely its unemployment rate.

Boubtane et.al. (2014), analyzed the relationship between migration, and economic growth with a dynamic panel (Panel VAR) data analysis method using the data of the 1986-2006 period of 22 OECD countries. They came to conclusion in the analysis that immigrants positively affect economic growth with their contribution to the accumulation of human capital.

Muratoğlu and Muratoğlu (2016) analyzed the economic determinants of migration with Extended Gravity Model, occurred towards 20 OECD countries in the period of 1960-2010. They came to conclusion in the analysis that the increase in OECD countries' GDP also increases the migration from Turkey to these countries and that there is an inverse correlation between Turkey's GDP and migration, that is, an increase in Turkey's GDP cause migration to decrease.

Göv and Dürrü (2017) analyzed the relationship between migration and economic growth with panel causality test developed by Dumitrescu and Hurlin (2012) using the annual data of the 2000-2016 period of 7 OECD countries. They used the employment rate of people born in a foreign country as an immigration variable (IMG) in the analysis, calculated in the percentage of immigrant population born in a foreign country and immigrated to destination country later; an annual increase rate in gross national product per capita as an economic growth variable (GDP). They came to conclusion in the analysis that there is a unilateral panel Granger causality relationship from migration to economic growth.

In the study by Potrafke (2010), in which it was investigated the relationship of social, economic and political globalization to economic growth in the period of 1951-2006 for OECD countries, it was concluded that economic globalization positively affects economic growth, on the other hand, that there is not a statistically significant relationship between social, political globalization and economic growth.

In the study by Chang and Lee (2010) for 23 OECD countries, they revealed that there is a weak relationship between globalization and economic growth in short-term compared to the long-term and that globalization is the main determinant of economic growth in long term.

Both the relevant studies in the literature and the study by, Kılıç, Balan and Kurt 2018 for 30 countries to investigate the relationship between migration and economic growth shows that migration is the main determinant of economic growth of said countries. In the present study, it was focused on the relationship of migration factor, the effect on economic growth, to globalization, and attempted to create a specific value investigating whether especially the migration of population with high human capital is affected from countries' integration process with the world.

4. ECONOMETRIC METHODOLOGY

4.1. Data and Model

In the analyzing of the relationships between globalization and migration by incorporating a balanced panel from the 30 OECD countries consisting of Australia, Austria, Belgium, Canada, Chile, Czech Republic, Denmark, Finland, France, Germany, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, Slovak Republic, Spain, Sweden, Switzerland, United Kingdom and United States this study considers the linear panel data specification as follows:

$$\log(mig)_{it} = c + \beta_1 eg_{it} + \beta_2 pg_{it} + \beta_3 sg_{it} + \beta_4 trend + u_{it} \quad (1)$$

The KOF globalization indices take values between 0 and 100, higher values, which represents more globalization. The annual data is used. This sample is determined based on the data availability. The variable of mig is converted to natural logarithm. The variables, their explanations and sources are presented in Table 3.

Table 3. Data Set

Variables	Explanations	Source
lmig	Migrant numbers	the OECD Stat, International Migration Database (2017)
eg	includes data on trade as a share of gross domestic product (GDP); foreign direct investment stocks (% of GDP); portfolio investment (% of GDP); the indexes of hidden import barriers, of mean tariff rate and of capital account restrictions from Gwartney et al. (2013)'s study and taxes on International Trade from various sources.	KOF Swiss Economic Institute, ETH Zurich (2017)
sg	includes data on various personal contacts; the numbers of internet users and television; trade in Newspapers; and cultural proximity from various sources.	
pg	includes data on membership in International	

	Organizations, Participation in U.N. Security Council Missions, Embassies in Country and International Treaties from various sources.	
--	---	--

Table 4 presents descriptive statistics of data used in this paper.

Table 4. Descriptive Statistics

	Mean	Median	Max.	Min.	Std. Dev.	Observation
Imig	11.1	11.175	14.110	7.2100	1.4203	450
eg	79.8	81.466	98.996	52.764	9.9207	450
pg	87.6	90.953	98.414	49.519	9.9471	450
sg	79.8	83.520	92.860	50.638	11.018	450

Source: Author' estimation

4.2. Methodology

It was investigated whether the causal relationships occur between migration and globalization in the selected OECD countries group. With this aim, it was examined panel data techniques.

The panel non-causality test was performed via Dumitrescu and Hurlin (2012).

Before it is performed causality test between the variables, the testing of cross-section dependency and slope homogeneity is necessary in the panel analysis.

4.2.1. Cross-Sectional Dependence and Slope Homogeneity Tests

It is investigated whether the cross-section dependency among the series. For this purpose, in this study, CD_{LM} , developed by Pesaran (2004) is used.

The test is the following:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_i' x_{it} + \mu_{it} \quad (2)$$

where α_i is unit-specific intercept, x_{it} is a $k \times 1$ vector of strictly exogenous regressors, β_i is a vector of slope coefficients.

The test statistic is as follows (Balan et al. 2015):

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{1}{N.(N-1)}} \left[\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \cdot \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \right] \square N(0,1)$$

where $\hat{\rho}_{ij}$ illustrates the point estimation of the correlation coefficient among the residuals obtained from Equation (2).

In this study, it is performed Pesaran and Yamagata's (2008) homogeneity tests.

Taking into account the equation (2), Pesaran and Yamagata (2008)'s analysis the null hypothesis and the alternative hypothesis are:

$$H_0 : \beta_i = \beta \text{ for all } i,$$

$$H_1 : \beta_i \neq \beta_j \text{ for a non-zero fraction of pairwise slopes for } i \neq j .$$

Under the null hypothesis $\tilde{\Delta} \rightarrow_d N(0,1)$ as $(N, T) \rightarrow \infty$ so long as $\sqrt{N}/T^2 \rightarrow 0$, where the standardized dispersion statistic.

The empirical results of cross-sectional dependence and slope homogeneity tests are demonstrated in Table 4. It is clear that the null of no cross-sectional dependence across the OECD countries is rejected and the slope coefficients are heterogeneous from Table 5.

Table 5. Cross-Sectional Dependency Test and Homogeneity Test Results

Variable	CD _{LM} test statistic	prob. value
Eg	16,254***	0.00
Pg	9,584***	0.00
Sg	10,851***	0.00
Lmig	6,120***	0.00
Model	$\tilde{\Delta}_{adj}$ test statistic	prob. value
$\log(mig)_{it} = c + \beta_1 eg_{it} + \beta_2 pg_{it} + \beta_3 sg_{it} + \beta_4 trend + u_{it}$	14,028***	0.00

*** indicates rejection of the null hypothesis at the 1% level of significance.

4.2.2. Panel Stationarity Test

In this paper, we follow panel stationarity test by developed Hadri and Kurozumi (2012), taking into account cross sectional dependency. In Hadri and Kurozumi (2012)'s panel stationarity test, a null hypothesis states that series are stationary. An alternative hypothesis of the test states that series are not stationary (Balan et al. 2015).

According to Table 6, the null hypothesis that all the panel series are stationary is not rejected at all the usual levels of significance, indicating that all the series are stationary.

Table 6. Results for The Hadri-Kurozumi (2012) Panel Unit Root Test

Constant and Trend		
Variable	Z_A^{SPC} Statistic	p-value
eg	-1,59	0.94
pg	-2,57	0.99
sg	-2,63	0.99
lmig	-0,19	0.57

3.2.3. Panel non-causality test

In this paper, possible causal relationships between the KOF globalization indices-migration are investigated for the selected country group via the Dumitrescu and Hurlin (2012)'s non-causality test.

Under the null hypothesis, it is assumed that there is no individual causality relationship from x to y exists. This hypothesis is denoted the Homogeneous Non Causality (HNC) hypothesis. Thus under the null hypothesis of HNC, there is no causal relationship for any of the cross-section units of the panel. The alternative hypothesis is denoted the Heterogeneous Non Causality (HENC) hypothesis. Under the alternative hypothesis, it is assumed that there is a causal relationship from x to y for a subgroup of individuals and β_i may differ across groups (Balan et al. 2015).

The Dumitrescu and Hurlin (2012) panel non-causality test results are given in Table 6. According to the findings in Table 7, there exists significant two-way causality relationships between economic and social globalization and migrants. But empirical results showed that there is a significant one-way causality relationship from migrants to political globalization.

Table 7. Results for the Dumitrescu and Hurlin (2012) Panel Granger Non-Causality Test

Direction of Causality	\tilde{Z}_N^{HnC} Test stat.	p-value
lmig \neq eg	2.94617***	0.0032
eg \neq lmig	4.99946***	6.E-07
pg \neq lmig	1.45632	0.1453

lmig \Rightarrow pg	2.56777**	0.0102
sg \Rightarrow lmig	2.11134**	0.0347
lmig \Rightarrow sg	5.64029***	2.E-08

***, ** indicate rejection of the null hypothesis at the 1% and 5% levels of significance, respectively

5. CONCLUSION

Migration is defined as displacement for various reasons. The reasons for migration become important in explaining the interaction of this concept with economic, social and political factors. The question of the causes of migration classifies migration in the basic perspective. In this context, the concepts of forced migration and voluntary migration emerge. As well as forced migration is defined as leaving of people from their settlement with compulsory reasons such as migration, war, disaster, exile; voluntary migration is defined as the displacement of individuals with the motivation to have more economic, social and political conditions. This distinction is important for putting forward the reasons of migration. In this context, the reasons of migration can be divided into two groups as compulsory reasons and noncompulsory reasons. The compulsory reasons are the elements that threaten the lives of people in the country or region they live, such as war, natural disasters. Noncompulsory reasons are the existence of better economic, social and cultural opportunities that the country or region offers, which triggers individuals' motivation for maximizing benefits offered to themselves. Migration, in other words, the act of displacement of individuals, realized with all these reasons is relatively easy to take place in the countries with high globalization.

When world globalization scores are examined, it is seen that the countries with high globalization scores are generally European countries.

These countries, which have developed country status relatively and have improved economic and social conditions are also placed near the top in the international net migration statistics. In the study, globalization factors that affect the concept of migration, in other words, being in interaction with concept of migration were analyzed for OECD countries. The analysis results regarding OECD countries show that there is a bi-directional causality relationship between migration and economic globalization, unidirectional causality relationship between migration and economic globalization, and unidirectional causality relationship between migration and political globalization. These results show that migration is a cause of political, economic and social globalization in the countries examined, whereas only economic and social globalization causes migration.

KAYNAKÇA

Balan F., Torun M., and Kiliç C. (2015) "Globalization and Income Inequality in G7: A Bootstrap Panel Granger Causality Analysis", *International Journal of Economics and Finance*, 7(10): 192-203.

- Baytar O. (2011) “Küreselleşmenin Dinamikleri ve Medya Sektörüne Etkileri”, Karadeniz Teknik Üniversitesi İletişim Araştırmaları Dergisi, 1(1).
- Boubtane E. Coulibaly D. and Rault C. (2013) “Immigration, Growth, and Unemployment: Panel VAR Evidence from OECD Countries”, Review of Labour Economics and Industrial Relations, 27(4): 399-420.
- Boubtane E. Dumont J.-C. and Rault C. (2014) “Immigration and Economic Growth in the OECD Countries: 1986-2006”, IZA Discussion Paper Series, Working Paper, No:8681.
- Chang C.P. and Lee C.C. (2010) “Globalization and Growth: A Political Economy Analysis for OECD Countries”, Global Economic Review, 39(2): 151-173.
- Dolado, J., Goria A. and Ichino A. (1994) “Immigration, Human Capital and Growth in the Host Country: Evidence from Pooled Country Data”, Journal of Population Economics, 7: 193-215.
- Dumitrescu, E.-I. and Hurlin, C. (2012) “Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels”, Economic Modelling, 29(4): 1450-1460.
- Göv, A. and Dürrü Z. (2017) “Göç ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş OECD Ülkeleri Üzerine Ekonometrik Bir Analiz”, International Journal of Economic Studies, 3(4): 491-502.
- Hadri, K., and Kurozumi, E., (2012) “A Simple Panel Stationarity Test in the Presence of Serial Correlation and a Common Factor”, Economics Letters, 115: 31–34
- Kılıç C. Balan F. and Kurt Ü. (2018) “Göç ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Seçilmiş OECD Ülkeleri için Panel Veri Analizi”, 9. Uluslararası Sivil Toplum Kuruluşları Kongresi, Çanakkale.
- KOF, *Index of Globalization*, available at <http://globalization.kof.ethz.ch/> [accessed on December 26th 2017].
- Pesaran. M.H. (2004) “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”, CESifo Working Paper 1229; IZA Discussion Paper 1240.
- Muratoğlu G. and Muratoğlu Y. (2016) “1960-2010 Döneminde Türkiye’den OECD Ülkelerine Gerçekleşen Göçün Çekim Modeli ile Analizi”, Bulletin of Economic Theory and Analysis, 1(1): 51-69.
- Pesaran MH and Yamagata T. (2008) “Testing Slope Homogeneity in Large Panels”, Journal of Econometrics, 142: 50–93.
- Potrafke N. (2014) “The Evidence on Globalization”, CESIFO Working Paper, No:4718.
- Sayın Y., Usanmaz A. and Aslangiri F. (2016) “Uluslararası Göç Olgusu Göç Olgusu ve Yol Açtığı Etkiler: Suriye Örneği”, KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 1(13): 1-13

Swamy, P.A.V.B., (1970) “Efficient Inference in A Random Coefficient Regression Model”,
Econometrica 38: 311–323.

Talas M.and Kaya R. (2007) “Küreselleşmenin Kültürel Sonuçları”, TÜBAR, Türklük Bilimi
Araştırmaları Dergisi, XXII.

MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİNİN KURUMSAL YÖNETİM UYGULAMALARINA ETKİSİ¹**Dr. Öğr. Üyesi Mehmet GÜNER** * **Dr. Öğr. Üyesi Ersin KURNAZ** * **ÖZET**

Uluslararası finansal krizler sermaye piyasalarının temel prensiplerinden olan güven ortamını ciddi bir şekilde etkilemiştir. Kaybolan güven ortamının yeniden oluşturulması için sermaye piyasası aktörleri önemli adımlar atmıştır. Kurumsal yönetim uygulamaları, işletmelerin istikrarlı bir ortamda faaliyet göstermeleri, daha fazla yatırımcı çekmeleri, finansal performanslarını artırmaları ve şeffaf bir şekilde yönetilebilmeleri için gerekli bir araç olmuştur. Bu uygulamalar, işletme içerisinde farklı bilgi sistemleri ile ilişki içerisinde yürütülmektedir. İşletmelerin, planlama ve kontrol faaliyetlerini yerine getirmede başvurabilecekleri en önemli bilgiler muhasebe bilgi sistemi tarafından sağlanmaktadır. Dolayısıyla, kurumsal yönetim uygulamaları muhasebe bilgi sistemi ile etkileşim halindedir. Bu çalışmanın amacı, muhasebe bilgi sisteminin etkinliğinin kurumsal yönetim uygulamalarına etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla, Borsa İstanbul (BIST) kapsamında olan çimento fabrikaları işletmelerinden anket yöntemi ile veri toplanmış, elde edilen veriler doğrultusunda bir yapısal eşitlik modeli kurulmuştur. Çalışma sonucunda, etkin bir muhasebe bilgi sisteminin kurumsal yönetim uygulamalarına pozitif yönde etki ettiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Bilgi Sistemi, Kurumsal Yönetim

JEL Kodları: M40; M41

THE EFFECT OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM ON CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES**ABSTRACT**

International financial crises have seriously affected the confidence environment, one of the basic principles of capital markets. Capital market actors have taken important steps to restore the lost trust environment. Corporate governance practices have been a necessary tool for enterprises to operate in a stable environment, attract more investors, increase their financial performance and manage transparently. These applications are carried out in relation to different information systems within the

¹ Bu çalışma 28-30 Kasım 2018 tarihleri arasında düzenlenen IV. International Conference on Applied Economics and Finance & Extended with Social Sciences (ICOAEF) konferansında özet bildiri olarak sunulmuştur.

* Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İ.İ.B.F., Erzincan/Türkiye e-mail: mehmetguner@gmail.com

* Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İ.İ.B.F., Erzincan/Türkiye e-mail: ersinkurnaz2429@gmail.com

enterprise. The most important information that companies can apply in the planning and control activities is provided by the accounting information system. Therefore, corporate governance practices interact with the accounting information system. The aim of this study is to reveal the effect of accounting information system effectiveness on corporate governance practices. For this purpose, a structural equation model has been established in accordance with the obtained data from the cement mills enterprises under Borsa İstanbul (BIST). As a result of the study, it was determined that an effective accounting information system had a positive effect on corporate governance practices.

Key Words: Accounting Information System, Corporate Management

JEL Codes: M40; M41.

1. GİRİŞ

Çağımızda yaşanan küreselleşme süreciyle birlikte iş dünyasının entegrasyonu zirveye ulaşmış, bir ülkenin ekonomisinin de meydana gelen bir değişim veya bir olay başka bir ülkenin ekonomisini de hemen etkisi altına almaya başlamıştır. Özellikle son yıllarda yaşanan finansal krizler, skandallar, yönetim ve denetim eksikliklerinin hemen hemen her ölçekteki şirketler üzerinde etki yaratması bu durumu kanıtlar niteliktedir. Dünya genelinde yaşanan bu etki tepki süreci, işletmelerin ömrünü uzatarak onlara değer katacak, başta yatırımcılar olmak üzere tüm pay sahiplerinin haklarını koruyacak, rekabet gücünü artıracak ve tüm kesimlerce kabul göreceği yeni yönetim modellerinin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Kurumsal yönetim modeli de bu ihtiyaçlar doğrultusunda ortaya çıkan yeni yönetim modellerinden biridir. Kurumsal yönetim yaklaşımından beklenen işletme faaliyetlerinin; adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkeleri gözetilerek yürütülmesidir.

Kurumsal yönetimin temelini ise bilgi oluşturmaktadır. Burada bilginin niteliği ve niceliği çok önemli bir konudur. İlgili, zamanlı, doğru ve güvenilir aynı zamanda sınıflandırılmış, özetlenmiş ve rapor haline getirilmiş bilgi işletme içi ve işletme dışı bilgi kullanıcıları için çok önemlidir. Bu özellikleri taşıyan bir bilgi ise, ancak kurumsal yönetim ilkelerinin uygulandığı işletmelerin muhasebe bilgi sisteminden elde edilebilir. Bu doğrultuda işletmelerde yönetim fonksiyonunun alt sistemlerinden birisi olarak değerlendirilen muhasebe bilgi sistemi işletmenin dili olarak nitelendirilebilir. Muhasebe bilgi sistemi işletmelerde kurumsal yönetim uygulamalarının yerleştirilerek uygulanmasında ve uygulama sonuçlarının ilgililerle paylaşılmasında önemli roller üstlenmiştir.

Bu çalışmada, etkin bir muhasebe bilgi sisteminin kurumsal yönetim uygulamalarına etkisinin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın teorik alt yapısını oluşturmak adına ilk önce muhasebe bilgi sistemi ve kurumsal yönetim ile ilgili kavramsal çerçeve ve literatür sunulacak daha sonra ise araştırmanın amacı doğrultusunda hazırlanan anketlerden elde edilen verilerin analizi ve değerlendirmesi yapılacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

İşletmelerin ayakta kalabilmeleri, faaliyetlerini sürdürülebilir hale getirebilmeleri ve kaynaklarını etkin bir şekilde kullanabilmeleri için ihtiyaç duydukları temel unsur bilgidir. Bu durum bilginin günümüzde stratejik bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. Bugün dünya ticaretine yön veren ekonomiler, bilginin önemli bir sermaye unsuru olduğu bilinciyle hareket ederek, bilgidan katma değer elde etme amacındadırlar. Bunu başarabilen ülkelerin genel olarak refah düzeylerinde önemli artışların olduğu görülmektedir (Dinç ve Abdioğlu, 2009:161-162).

Bilgi sistemi, işletmede yönetim, karar verme, analiz, planlama ve kontrol ve gibi süreçler için veri toplayan, bu verileri işleyerek kullanılabilir hale getiren, sonraki süreçler için saklayan ve elde edilen bilgi çıktısını sınıflandırarak ilişkili taraflara sunan işlemler bütünü olarak açıklanabilir. Bir başka ifadeyle bilgi sistemi, verilerin işlenerek hesaplanabilir, karşılaştırılabilir, sunulabilir ve yorumlanabilir bilgilere dönüştürüldüğü yöntemler bütünüdür (Stair and Reynolds, 2012:11). Bilgi sisteminin amacı, doğru ve güvenilir bilgiyi ilgili kişiye veya departmana zamanında teslim edebilmektir (Stephen, Simkin, Bagranoff, 1990:4-5). İşletme içerisinde gerek işletme içi gerekse işletme dışı bilgi kullanıcıları arasında iletişimi kolaylaştırmak ve iş akış süreçlerini takip etmek gibi faaliyetleri koordine eden çeşitli bilgi sistemleri bulunmaktadır. Bu sistemlerden en önemlisi ve en eskisi de muhasebe bilgi sistemidir (MBS). Çünkü MBS'nin sunduğu bilgiler işletmelerin gelecekleriyle ilgili verecekleri kararlarda ve maruz kalabilecekleri riskleri önceden tahmin ederek yönetebilmelerinde doğrudan etkiye sahiptir. Bununla beraber işletmenin dış paydaşları da MBS'nin çıktılarında yararlanabilmektedir (Dinç ve Varıcı, 2008: 70).

MBS, işletmenin tüm yönetim fonksiyonlarına yol göstermek amacıyla veri toplamak, işleyerek kullanılabilir bilgi haline getirmek, saklamak ve ihtiyaç duyulduğunda ilgili bilgileri işletmenin paydaşlarına sunmak için oluşturulan sistemdir. Kısa tanımıyla MBS, işletmenin finansal durumu ve faaliyet sonuçlarıyla ilgilenenlere ilgili, doğru, güvenilir ve zamanlı bilgi sağlayan sistemdir. MBS'nin girdisi finansal nitelikli işlemlerle ilgili belgeler, çıktısı ise finansal tablolar ve raporlardır (Doğan, 2016:198).

MBS'nin etkinliği ve verimliliği sistemin sağladığı faydanın maliyetini aştığı durumlar karşılaştırılarak ölçülebilir. Bu sistemin etkinliği üç temel başlık altında değerlendirilebilir. Bunlar, bilginin kapsamı, zamanlaması ve toplanması şeklinde sıralanabilir. Bilginin kapsamı ile gelecekteki olayları tahmin etmeye katkı sağlayabilecek finansal ve finansal olmayan iç ve dış bilgiler kabul edilir. Zamanlama kalitesi, MBS'nin kullanıcılarına sistematik raporlar sunarak bilgi ihtiyaçlarını karşılama yeteneği ile ilgilidir. Son olarak bilginin toplanması veya birleştirilmesi ise belirli bir zaman aralığında elde edilen bilgilerin sınıflandırılarak ve özetlenerek ihtiyaçlar doğrultusunda kullanılması ile ilgilidir (Sajady et. al., 2008:49). Ayrıca MBS'nin etkinliği Romney ve Steinbart (2003) ile Sürmeli (1978) çalışmalarında insan, haberleşme araçları, raporlar ve donanım gibi unsurlar ile Durmus ve Arat (1995)

ise çalışmalarında belge ve defter sistemi, hesap planı, personel ve etkin bir raporlama sistemi gibi unsurlar ile belirlenebileceğini ifade etmişlerdir.

MBS, finansal muhasebe, maliyet muhasebesi ve yönetim muhasebesi gibi tüm muhasebe türlerini kapsayan geniş bir sistemdir. Aynı zamanda bir işletmenin sinir sistemine de benzetilebilir (Gökdeniz, 2005:87). Bu sistemden elde edilen bilgiler yönetim tarafından kabul gördükçe işletme için bir anlam taşıyacaktır. Nitekim kurumsallaşmış bir işletme de MBS'nin çıktıları genel olarak aşağıda sıralanan konularda karar almayı kolaylaştırabilir. Bunlar (Doğan, 1999, 109):

- Satılacak mal miktarının ve satış zamanının tespiti,
- Satış fiyatının belirlenmesi,
- Üretilecek mamullerin miktar ve zamanının belirlenmesi,
- Hammadde ve diğer üretim unsurlarının miktarlarının saptanması,
- Üretimde kullanılacak makine kapasitesinin tespiti,
- Üretimde kullanılacak işgücünün hesaplanması,
- Uygun ödeme koşulların düzenlenmesi
- Yeni yatırım imkânlarının belirlenmesi,
- Yatırımların finansmanı ile ilgili kararların verilmesi,
- En uygun sermaye yapısının belirlenmesi,
- Varlık yönetim politikalarının belirlenmesi ile ilgili kararlar,
- Kâr planlaması

MBS, işletme içerisinde en temel bilgi sistemlerinden biri olmasına rağmen, gerek muhasebe meslek mensupları gerekse yöneticiler tarafından çok iyi bilinen veya çok iyi benimsenmiş bir sistem olduğunu söylemek güçtür. Teknolojinin hızla gelişmesi ve dijital muhasebe uygulamalarının kullanımının artması muhasebenin kurumsal bir sistem anlayışı içerisinde ele alınmasının da önemini artırmaktadır (Acar ve Dalğar, 2005:29). Ayrıca dijital uygulamaların ve yapılan yasal düzenlemelerin MBS'nin şeffaflığını, sorumluluğunu ve hesap verebilirliğini artırdığı söylenebilir.

Özetle, MBS ile ilgili yapılan tanımlamalardan ve açıklamalardan hareketle, MBS'nin işletme faaliyetlerinin kurumsal ölçekte planlanması, yönetilmesi ve kontrol edilmesinde önemli bir sistem olduğu görülmektedir. Ayrıca MBS'nin işletme içerisindeki fonksiyonunun sistemden beklenen katma değere göre şekillenebileceğini söylemek mümkündür. Eğer işletmenin MBS'den beklentisi sadece yasal mevzuatın gereklerinin karşılanması yönünde ise, bu durumda sistemin üreteceği bilgileri kullananlar sınırlı sayıda olabilecektir. Ancak günümüzde kurumsal yönetimin bir gereği olarak işletme ile ilgili tüm kesimlerin ihtiyacını karşılayabilecek bir MBS kurulması ve uygulanması gerekir.

1990'lı yıllarda ortaya çıkan ve hızlı bir şekilde iş dünyasının, uluslararası kuruluşların, ekonomilerin, devletlerin ve akademik çevrelerin dikkatini çeken ve bir yönetim felsefesi haline gelen

kurumsal yönetimin temelinde, şirketlerin hissedarlarına ve diğer paydaşlarına yüksek yarar sağlayacak şekilde yönetilmeleri yatmaktadır. (Aktan, 2010: 151).

Kurumsal yönetim, insanların belirli bir amaca ulaşmak için kurduğu herhangi bir organizasyonun yönetiminin tanzim edilmesidir (TÜSİAD, 2009:9). Kurumsal yönetim bir şirketin yönetimi, yönetim kurulu, hissedarları ve diğer paydaşları arasında bir dizi ilişkiyi içerir. Aynı zamanda, şirketin hedeflerinin belirlendiği yapıyı ve bu hedeflere ulaşıp ulaşılamadığının izlenerek kontrol edildiği bir sistemdir (OECD, 2015:9).

Kurumsal yönetimin işletmelerde iki temel amacı vardır. Birincisi, büyük pay sahiplerinin ve yöneticilerin şirketteki azınlık hissedarları aldatmalarını engelleyerek şirketin gerçek değeri hakkında güvenilir ve doğru bilgiye ulaşmalarını sağlamak, ikincisi ise yöneticilerin kendi çıkarları için değil, şirketin değerini artırmak için çalışmalarını sağlamaktır (Bushman and Smith, 2003:65). Bu amaçlara ulaşmada şirketin finansal çıktılarının doğruluğu ve güvenilirliği diğer bir ifadeyle MBS'nin etkinliği önemli rol oynamaktadır. Çünkü etkin ve verimli bir MBS'nin varlığı ile işletmede hata, hile, yolsuzluk ve suiistimallerin önüne geçilmesi veya ortaya çıkartılması daha hızlı olacaktır (Doğan, 2016:196).

Temsil sonunu, işletme yöneticileri ile işletme sahipleri arasında ortaya çıkan menfaat çatışması şeklinde açıklanabilir. Bu sorunun yaşandığı işletmelerde yönetim, işletme sahipleri tarafından profesyonel unsurlara bırakılmıştır. Bazı durumlarda, profesyonel yönetim ile işletme sahiplerinin talep ve beklentileri arasındaki farklılıklar ortaya çıkardığı çatışmalar temsil sorununa yol açabilmektedir (Sayılğan, 2013:14). Kurumsal yönetim, bu sorunun yaşandığı şirketlerde çıkar çatışmalarını minimize ederek şirkette adil ve şeffaf bir yönetim için zemin hazırlar. Temsil sorunu yaşamayan, bir başka ifadeyle yöneticiler ile işletme sahipleri arasında yönetsel çatışmaların olmadığı bir işletmede kurumsal yönetime de gerek yoktur (Hart, 1995:678). Kurumsal yönetim, temsil sorunu açısından, işletmelere faaliyetlerini yürütmesi için kaynak sağlayan işletme sahiplerinin yatırımlarının kazançlı bir şekilde geri dönmesini garantileme çabaları şeklinde tanımlanabilir (Schleifer and Vishny, 1997:737).

Kurumsal yönetimin beklenen, çıkar gruplarının karşılıklı hak ve sorumluluklarının belirlenmesi, korunması ve yatırımcının arzu ettiği güven ortamının tesis edilmesidir. Bununla beraber, kurumsal yönetim, işletmelerin adillik, şeffaflık, sorumluluk ve hesap verebilirlik ilkeleri dikkate alınarak yeniden yapılanmalarını zorunlu kılan, en basit anlatımla, işletmeleri, yönlendiren bir sistemdir. Özü itibariyle kurumsal yönetim anlayışının felsefesi, işletme sahiplerinin yapmış olduğu yatırımların doğru ve verimli bir şekilde kullanılması ve işletmelere güvenen yatırımcıların çıkarlarının gözetilmesine dayanmaktadır (Abdioğlu, 2007: 13-14).

İşletmelerde kurumsal yönetim uygulamaları uluslararası düzeyde özellikle OECD tarafından 1999 yılında yayımlanan ve daha sonra ihtiyaçlar doğrultusunda revize edilen Kurumsal Yönetim İlkeleri çerçevesinde yürütülmektedir. Bu ilkeler küresel ölçekte kabul görmüş dört ana unsur etrafında

şekillenmiştir. Bunlar; adillik veya eşitlik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluktur. Söz konusu ilkeler aşağıda kısaca açıklanmıştır.

Adillik veya Eşitlik İlkesi: İşletme namına yürütülen bütün faaliyetlerde, bu faaliyetlerden etkilenen bütün taraflara eşit mesafede hareket etmeyi ifade eder. Bu ilke, pay sahiplerinin şirkete ve yönetime karşı güven duymalarını sağlar (Paslı, 2004:73). Adillik veya eşitlik ilkesi, işletme yöneticilerinin yürüttükleri işletme faaliyetlerinde bütün çıkar gruplarına eşit davranması ve bu sayede muhtemel çıkar çatışmalarının engellenmesi olarak da açıklanabilir (SPK, 2005: 3).

Şeffaflık İlkesi: Bu ilke, ticari sır olarak kabul edilen ve kamuya açık olarak sunulmayan bilgiler hariç olmak şartıyla, işletme ile ilgili finansal ve finansal olmayan bilgilerin, düşük maliyetle, doğru ve eksiksiz bir şekilde, anlaşılabilir bir dil ile ve kolay erişilebilir bir halde kamuya duyurulması şeklinde açıklanabilir (Pamukçu, 2011:136).

Hesap Verebilirlik İlkesi: Bu ilke, işletmede karar vericilerin verdikleri kararlardan, faaliyette bulunan tüm kişilerin de yaptıkları işlerden sorumlu tutulmaları ve hesap verme zorunluluklarının bulunması olarak açıklanmaktadır. Hesap verebilirlik ilkesi, şeffaflık ve sorumluluk ilkeleri ile doğrudan ilişkilidir. Bu durum, işletme sahiplerinin ve işletme faaliyetlerinden etkilenen bütün tarafların, işletme yöneticilerinin verdiği kararları ve yürüttüğü faaliyetleri sorgulamasının ve yargılamasının da önünü açmaktadır. Bu ilke özellikle, yöneticilerin verdiği kararların güvenilirliğini ve doğruluğunu kanıtlama ve sorumluluğunu yüklenme gerekliliğine vurgu yapmaktadır (Altın, 2006, s.32).

Sorumluluk İlkesi: İşletme yönetimlerinin işletme sahipleri ve işletmenin tüzel kişiliği adına yaptıkları faaliyetlerinin işleme içi düzenlemelere, işletme ana sözleşmesine ve temelde yasal mevzuata uygunluğunu ve bunun denetlenmesini ifade etmektedir (SPK, 2005:3).

Özet olarak ifade edilecek olursa, kurumsal yönetim, işletmenin yönetilmesi sürecinde geleneksel yapıyı ifade eden kar elde etme ve elde edilen bu karı işletme sahiplerine dağıtma amacının yanında, işletme sahipleri, işletmenin diğer iç paydaşları ve dış paydaşları ifade eden tüm çıkar gruplarının hak ve menfaatlerinin korunmasını ve çıkar grupları arasındaki bilgi aktarımının ve diğer ilişkilerin belirlenmiş, açık, adil ve şeffaf ilkeler çerçevesinde yürütülmesi hedefleyen bir süreçtir (Şehirli, 1999:8).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Gerek kurumsal yönetim gerekse MBS ile ilgili literatürde birçok çalışma bulunmaktadır. Ancak bu iki kavramın birbirine etkisini veya ilişkisini ortaya koyan çalışmalar sınırlı sayıdadır. Bu kapsamda literatürde yer alan çalışmaların bazıları aşağıda verilmiştir.

Doğan (2016), kurumsal yönetim ve MBS arasındaki ilişkiyi teorik bir çerçevede incelemiştir. İşletmelerin finansal durumlarındaki değişimleri gerçeğe uygun bir şekilde sunan bir MBS'nin, tüm çıkar gruplarının işletmenin ürettiği finansal bilgiye olan taleplerini karşılayarak işletmenin iç paydaşı

olan bilgi kullanıcıları ile diğer çıkar grupları arasındaki bilgi uyumsuzluğunun azaltılmasını sağlayacağı yönünde değerlendirmelerde bulunmuştur.

Kaderli ve Köroğlu (2014), kurumsal yönetim anlayışını benimseyen işletmeler üzerinde bir çalışma yaparak MBS ile kurumsal yönetim anlayışı arasındaki ilişkiyi istatistiki olarak ortaya koymaya çalışmışlardır. Bir bilgi sistemi olan muhasebe ile kurumsal yönetimin sürekli etkileşim içinde olduğunu, işletmelerde kurumsal yönetim uygulamalarının benimsenmesinin, tüm işletmelerde bilgi üretimi için temel unsur olarak ifade edilen MBS'nin etkin olarak çalışmasına bağlı olduğunu ve MBS'nin, işletmelerin ortaya koyduğu finansal ve finansal olmayan bilgilere ihtiyaç duyan ilgili taraflara arzu ettikleri bilgiyi sağlamak amacıyla tesis edilen kurumsal yönetim anlayışının tamamlayıcısı konumunda olduğunu ifade etmişlerdir. Araştırmacılar MBS ilkelerinden, açık ve anlaşılabilir olma, raporlama, veri işleme ve biriktirme ilkeleri ile kurumsal yönetim ilkelerinden hesap verilebilirlik ve şeffaflık ilkeleri arasında anlamlı ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Demir ve Sezgin (2014), TRB1 bölgesinde üretim alanında faaliyet gösteren işletmeler kapsamında ampirik bir çalışma yapmışlardır. İşletmelerde çalışan muhasebe meslek mensuplarının kurumsal yönetim ilkelerini kullanım düzeylerini tespit etmeyi amaçlamışlardır. Yapılan analizler neticesinde, meslek mensuplarının kurumsal yönetimin farkındalığının yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır.

Hatunoğlu ve Güneş (2012), kurumsal yönetim uygulamalarının MBS'ye etkilerini teorik bir çerçevede ele almışlardır. Araştırmacılar, MBS ile kurumsal yönetim uygulamalarının karşılıklı olarak birbirini etkilediğini ifade etmişlerdir. MBS'nin ortaya koyduğu bilgilerin, kurumsal yönetim uygulamalarının başarısını etkilediği, kurumsal yönetim uygulamalarının da aynı şekilde MBS'nin etkinliğini artırdığını, kurumsal yönetim anlayışının yerleşmesinin MBS'nin uygun bilgi üretmesi sayesinde mümkün olabileceği sonuçlarına ulaşmışlardır.

Dinç ve Abdioğlu (2009), İMKB-100 şirketleri üzerinde yaptıkları çalışmada MBS ile kurumsal yönetim uygulamaları arasındaki ilişkiyi istatistiki olarak ortaya koymayı amaçlamışlardır. MBS'nin etkinliğini ortaya koymak üzere MBS ilkelerini esas alan çalışmada söz konusu ilkeler ile kurumsal yönetim uygulamalarının göstergesi olan ilkeler arasında istatistiki anlamda pozitif güçlü bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Bu doğrultuda, MBS'ye önem verilen işletmelerde kurumsal yönetim anlayışının daha başarılı uygulanmasının mümkün olduğu ve MBS ile kurumsal yönetim anlayışının etkin ve verimli bir yönetim için birlikte hareket etmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

Dinç ve Varıcı (2008) çalışmalarında, kurumsallaşma uygulamaları ile muhasebe bilgi sisteminin arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki olup olmadığını ortaya amaçlamışlardır. Bu amaçla, 196 sanayi işletmesi üzerinde bir anket çalışması yapmışlardır. Araştırma sonucunda, MBS ile kurumsallaşma arasında istatistiki olarak pozitif ve güçlü bir ilişkinin olduğu ve etkin bir MBS'nin kurumsallaşma uygulamalarını önemli ölçüde etkileyen faktörlerden biri olduğu tespit edilmiştir.

4. METODOLOJİ

Çalışmanın teorik kısmında detaylandırılan kavramların somut bir şekilde ifade edilmesi amacıyla Türkiye’de faaliyet gösteren çimento fabrikaları üzerinde yapılan araştırma ile ilgili bilgiler ve bulgular çalışmanın bu kısmında ifade edilecektir.

4.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın temel amacı, etkin bir MBS’nin kurumsal yönetim uygulamalarına etkisinin ortaya konulmasıdır. Bu amaç çerçevesinde araştırmanın çözüm aradığı sorular şu şekilde ifade edilebilir:

- MBS’nin etkinliğinin ifade edilmesinde kullanılabilecek değişkenler neler olabilir? (Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizi sonucunda belirlenmiştir.)
- Kurumsal yönetim ilkelerinin ifade edilmesinde kullanılabilecek değişkenler neler olabilir? (Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizi sonucunda belirlenmiştir.)
- MBS’nin etkinliğini ifade eden değişken ya da değişkenler ile kurumsal yönetim ilkelerini ifade eden değişken ya da değişkenler arasında bir ilişki var mıdır? (Korelasyon analizi ile belirlenmiştir.)
- MBS’nin etkinliğini ifade eden değişken ya da değişkenlerin kurumsal yönetim ilkelerini ifade eden değişken ya da değişkenlere etkisi nedir? (Yapısal Eşitlik Modeli ile belirlenmiştir.)

4.2. Araştırmanın Önemi

Günümüz iş dünyasında ortaya çıkan finansal krizler neticesinde sermaye piyasalarına olan güven sarsılmıştır. Bu güvensizliğin beraberinde getirdiği güçlü rekabet ortamı, tüketici güveninin sağlanarak işletmelerin daha sağlam yapılar haline gelebilmesi, yitirilen piyasa güveninin geri kazanılabilmesi ve tüketiciler tarafından tercih edilebilirliğin artırılması amacıyla geliştirilmiş olan kurumsal yönetim uygulamalarının önemini artırmıştır. İşletmeler, doğru ve güvenilir bilgiler üreten sağlam bir organizasyon oluşturabilmek için tüm süreçleri doğru kurulmuş, sistemleri birbiri ile koordine edilmiş ve bütün olarak iyi çalışan bilgi sistemlerinin varlığına muhtaçtırlar. İşletme bilgi sistemlerinin en önemlilerinden birisi ise MBS’dir. MBS, kurumsal yönetim uygulamalarının yerleşerek gelişmesinde, veri akışının sağlanarak bu uygulamaların tüm işletme fonksiyonlarına iletilmesinde ve uygulama çıktılarının tüm taraflara aktarılmasında kritik görevler üstlenmektedir.

Araştırmanın, etkin çalışan bir MBS’nin kurumsal yönetim anlayışına etkilerini ortaya koyarak işletme yöneticilerine rehberlik edecek olması önemini ifade etmektedir. Ayrıca, ilgili literatür incelendiğinde, daha önce yapılmış olan çalışmaların çoğunlukla MBS ile kurumsal yönetim anlayışı arasındaki ilişki üzerinde yoğunlaştığı, etkiyi ortaya koyan bir çalışmanın yapılmadığı gözlemlenmiştir. Bu çerçevede araştırmanın bir ilk niteliğinde olduğu söylenebilir.

4.3. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

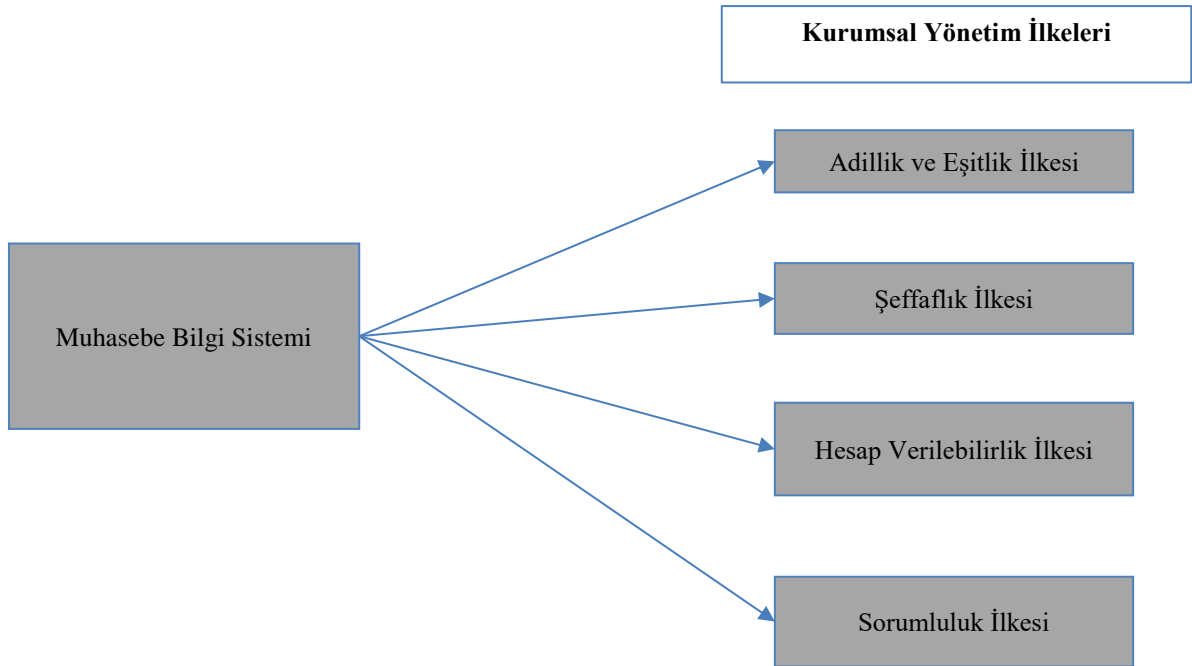
Araştırmanın kapsamını Nisan 2018 itibarı ile Türkiye’de faaliyet gösteren çimento fabrikaları oluşturmaktadır. Çimento fabrikaları özelleştirme sürecinden sonra kurumsallaşma faaliyetlerine önem vermiş ve kurumsal kimliğin yerleştirilmesi anlamında çalışmalar gerçekleştirmişlerdir.

Araştırma çimento fabrikalarının muhasebe departmanında çalışmakta olan ve yönetici, yönetici yardımcısı, çalışan ya da muhasebe finans uzmanları üzerinde yapılmıştır. Söz konusu kişilerin MBS’nin temel unsurları olduğu düşünülmüş ve ayrıca, işletmelerin kurumsallaşma sürecinde de rol aldıkları gerçeğinden hareketle kurumsal yönetim uygulamaları hakkında da bilgi sahibi oldukları varsayılmıştır.

Araştırmanın önemli kısıtlarından birisi faaliyet gösteren firma sayısıdır. Türkiye’de faaliyet gösteren firma sayısı 69’dur. Bazı çimento fabrikalarında muhasebe tek bir merkezden yürütülmektedir. Dolayısı ile aynı gruba ait bu çimento fabrikalarında sadece 1 uygulama yapılabilmektedir.

Araştırmanın diğer bir kısıtı ise zamandır. Analizlerin sağlıklı bir şekilde yapılabilmesi için anket uygulama süresi zorunlu olarak kısa tutulmuştur. Anketler mail ile gönderilmiş ve cevaplar yine mail yolu ile alınmıştır.

4.4. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Modelden hareketle araştırmanın 4 hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur:

H₁: Etkin bir MBS kurumsal yönetim ilkelerinin adillik ve eşitlik boyutunu olumlu yönde etkilemektedir.

H₂: Etkin bir MBS kurumsal yönetim ilkelerinin şeffaflık boyutunu olumlu yönde etkilemektedir.

H₃: Etkin bir MBS kurumsal yönetim ilkelerinin hesap verilebilirlik boyutunu olumlu yönde etkilemektedir.

H₄: Etkin bir MBS kurumsal yönetim ilkelerinin sorumluluk boyutunu olumlu yönde etkilemektedir.

4.5. Araştırmanın Yöntemi ve Değişkenleri

MBS'nin kurumsal yönetim anlayışı üzerindeki etkisini ampirik bir çalışmayla ortaya koymak amacıyla yürütülen bu çalışma, anket yöntemi ile veri toplanması ve analiz edilmesine yönelik bir saha çalışması olarak kurgulanmıştır. Veriler SPSS 18.0 ve LISREL 8.80 programları kullanılarak analiz edilmiştir.

Araştırmanın bağımsız değişkeni MBS, bağımlı değişkenleri ise kurumsal yönetim ilkelerinin boyutları olan şeffaflık ilkesi, adillik ve eşitlik ilkesi, sorumluluk ilkesi ve hesap verilebilirlik ilkesidir.

4.6. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini Türkiye'de Nisan 2018 itibarı ile faaliyet gösteren 69 adet çimento fabrikası oluşturmaktadır. Ancak, bazı işletmelerde muhasebe departmanının merkezde bulunması nedeniyle muhasebe departmanının olduğu işletme sayısı 58 olarak tespit edilmiştir. Tam sayım yöntemi ile tüm evrene ulaşılmaya çalışılmıştır. Dolayısı ile araştırma örneklem üzerinden değil tam evren üzerinden yürütülmüştür.

Tüm işletmelerin muhasebe departmanlarına telefon yolu ile ulaşılmış, yönetici, yönetici yardımcısı veya muhasebe-finans uzmanı olan kişiler ile görüşülmüştür. Çalışmaya katılımı kabul edenlere anket formu mail ortamında gönderilmiştir. Anket gönderilen işletmelerden 28'i geri dönüş yapmıştır. 2 anket uygun olmadığı için elenmiş ve 26 anket formu üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Anket geri dönüş oranı % 45 olarak gerçekleşmiştir.

4.7. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada 3 farklı ölçek kullanılmıştır:

MBS'nin etkinliğini ölçmek üzere 10 ifadeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır.

Kurumsal yönetim anlayışını ifade etmek üzere kurumsal yönetim ilkelerinden hareketle oluşturulan ve literatürde birçok araştırmacı tarafından kullanılan ve 15 ifadeden oluşan kurumsal yönetim ilkeleri ölçeği kullanılmıştır. Söz konusu ölçekte kurumsal yönetim ilkelerinden adillik ve eşitlik ilkesine yönelik 3 ifade, şeffaflık ilkesine yönelik 3 ifade, hesap verilebilirlik ilkesine yönelik 3 ifade ve sorumluluk ilkesine yönelik 6 ifade bulunmaktadır.

Ankete katılan katılımcıların demografik özellikleri cinsiyet, yaş, eğitim durumu, pozisyon ve çalışılan yıl olmak üzere 5 soru ile elde edilmeye çalışılmıştır.

5. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Araştırmaya katılan yetkililere ait bazı veriler ve MBS'nin etkinliğinin kurumsal yönetim anlayışına etkilerini ortaya koyan bulguların değerlendirilmesi bu kısımda sunulmuştur.

5.1. Demografik Bulgular

Tablo 1'de araştırmaya katılan şirketlerin yetkililerine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1. Demografik Bulgular

Demografik Özellikler		N	%
Cinsiyet	Kadın	6	23,1
	Erkek	20	76,9
	Toplam	26	100
Yaş	30 - 40	20	76,9
	41 - 50	3	11,5
	51 +	3	11,5
	Toplam	26	100
Eğitim Durumu	Lisans	22	84,6
	Lisansüstü	4	15,4
	Toplam	26	100
Pozisyon	Yönetici	18	69,2
	Yönetici Yrd.	5	19,2
	Muh. Fin. Uz	3	11,5
	Toplam	26	100
Deneyim (yıl)	1 - 5	1	3,8
	6 - 10	13	50
	11 - 20	11	42,3
	20 +	1	3,8
	Toplam	26	100

Anketi yanıtlayan şirketlerden alınan cevaplara göre Tablo 1 değerlendirildiğinde; katılımcıların %69,2'sinin muhasebe departmanı yöneticisi, %19,2' sinin muhasebe departmanı yönetici yardımcısı ve %11,5'inin muhasebe ve finans uzmanı olduğu görülmektedir. Bu bulgular değerlendirildiğinde, anket formunu çalışma ile ilgisi bulunan ve konusunda uzman kişilerin doldurmuş olduğu ifade edilebilir. Mesleki deneyimleri incelendiğinde %50'sinin 6-10 yıl arası, %42,3'ünün 11-20 yıl arası, %3,8'inin 1-5 yıl arası ve %3,8'inin 21 yıldan fazla mesleki deneyimi olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu çalışanların büyük çoğunluğu uzmanlaşma için yeterli deneyime sahiptir. Diğer demografik bulgular irdelendiğinde ise, katılımcıların %76,9'unun 30-40 yaş aralığında olduğu, %76,9'unun erkek olduğu ve %84,6'sının lisans eğitimi mezunu olduğu ortaya konulmuştur.

5.2. Geçerlilik ve Güvenilirlik

Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliğinin ifade edilmesi için MBS ölçeğine ve etik ikilemden çıkış davranışı ölçeğine ayrı ayrı açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır.

Tablo 2’de MBS ölçeğinin faktör analizi sonuçları sunulmuştur. Öncelikle veri setinin faktör analizine uygun olup olmadığını tespit etmek üzere Kaise-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett’in küresellik testi değerleri incelenmiştir. Sırasıyla KMO değerinin 0,630 olması anlamlılık değerinin $p=0,000$ olması veri setinin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir. MBS değişkenleri beklenildiği gibi tek bir faktör altında toplanmıştır.

Tablo 2. MBS Keşfedici Faktör Analizi

Değişkenler	Faktörler		Güvenilirlik (Cronbach’s Alpha)
	Muhasebe Sistemi	Bilgi	
MBS2	0,980		0,885
MBS5	0,976		
MBS8	0,938		
MBS4	0,902		
MBS7	0,895		
MBS3	0,889		
MBS1	0,836		
MBS10	0,807		
MBS9	0,806		
MBS6	0,803		
Toplam Açıklanan Varyans	79,308		

Tablo 3’te kurumsal yönetim anlayışı ölçeğinin faktör analizi sonuçları sunulmuştur. Öncelikle veri setinin faktör analizine uygun olup olmadığını tespit etmek üzere Kaise-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett’in küresellik testi değerleri incelenmiştir. Sırasıyla KMO değerinin 0,485 olması anlamlılık değerinin $p=0,000$ olması veri setinin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir. Kurumsal yönetim anlayışı değişkenleri beklenildiği gibi 4 faktör altında toplanmıştır. Sorumluluk boyutuna ilişkin 3. ve 6. ifadeler faktör yükleri düşük olduğu için analizden çıkartılmıştır.

Tablo 3. Kurumsal Yönetim Anlayışı Keşfedici Faktör Analizi

Değişkenler	Faktörler				Güvenilirlik
	Şeffaflık (S)	Sorumluluk (SOR)	Adillik ve Eşitlik (AE)	Hesap Verilebilirlik (HV)	
S2	0,941				79,7
S3	0,940				
S1	0,548				
SOR4		0,776			
SOR2		0,753			
SOR5		0,689			
SOR1		0,563			
AE2			0,871		
AE3			0,840		

AE1			0,597		
HV3				-0,738	
HV2				-0,719	
HV1				-0,667	
Açıklanan Varyans	30,053	16,593	12,998	10,870	Toplam Varyans 70,514

5.3. Korelasyon Analizi

MBS ile kurumsal yönetim anlayışını ifade eden boyutlar arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz neticesinde, MBS ile kurumsal yönetim ilkelerinden adillik ve eşitlik ilkesi arasında % 5 önem seviyesinde, sorumluluk ilkesi arasında ise % 1 önem seviyesinde pozitif yönlü anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4. Değişkenler Arası Korelasyon

		Correlations				
		MBSOrt	ADILESITOrt	SEFFAFOrt	HESVEROrt	SORUMLOrt
MBSOrt	Pearson Correlation	1	,521**	,361	,257	,490*
	Sig. (2-tailed)		,006	,070	,205	,011
	N	26	26	26	26	26
ADILESITOrt	Pearson Correlation	,521**	1	,316	,212	,443*
	Sig. (2-tailed)	,006		,115	,299	,023
	N	26	26	26	26	26
SEFFAFOrt	Pearson Correlation	,361	,316	1	,362	,308
	Sig. (2-tailed)	,070	,115		,069	,126
	N	26	26	26	26	26
HESVEROrt	Pearson Correlation	,257	,212	,362	1	,544**
	Sig. (2-tailed)	,205	,299	,069		,004
	N	26	26	26	26	26
SORUMLOrt	Pearson Correlation	,490*	,443*	,308	,544**	1
	Sig. (2-tailed)	,011	,023	,126	,004	
	N	26	26	26	26	26

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

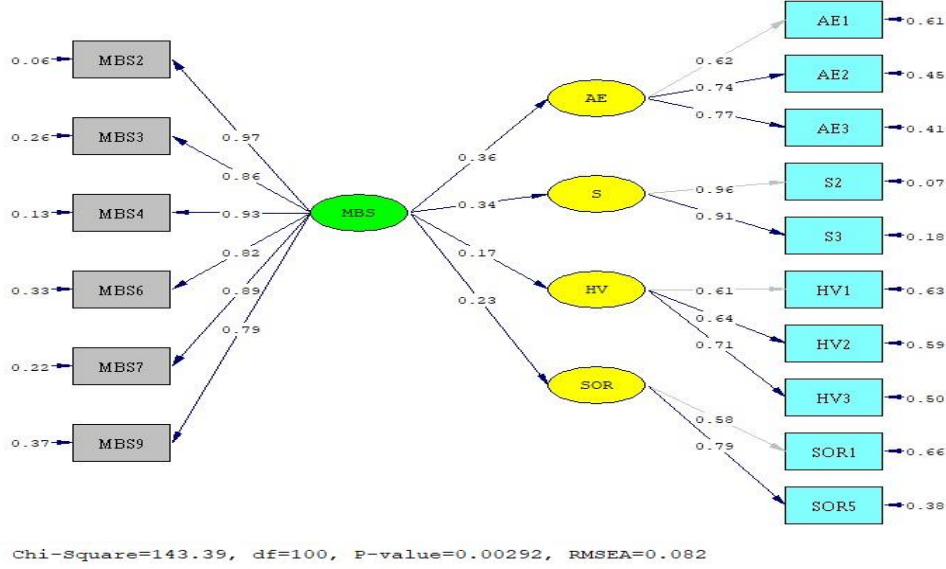
5.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Yapısal Eşitlik Modeli

MBS'yi ifade eden tek boyut ve kurumsal yönetim anlayışını ifade eden 4 boyut üzerinde doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Her iki model de anlamlı olmakla birlikte, modifikasyon önerileri doğrultusunda muhasebe bilgi sisteminin etkinliğini ifade eden değişkenlerden MBS1, MBS5 ve MBS10, kurumsal yönetim ilkelerinin boyutlarına ilişkin ifadelerden ise S1, SOR2 ve SOR4 analizden çıkarılmıştır.

Açıklayıcı faktör analizine benzer sonuçlar ortaya koyan doğrulayıcı faktör analizi neticesinde ölçeklerin MBS'nin etkinliğini ve kurumsal yönetim anlayışını doğru bir şekilde ölçebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

MBS'nin kurumsal yönetim anlayışını ifade eden 4 boyut üzerindeki etkilerini ortaya koymak amacıyla LISREL programı aracılığı ile yapısal eşitlik modeli oluşturulmuştur. Yapısal eşitlik

modelinin uyum iyiliği değerlerine bakıldığında chi-square / df (kikare / serbestlik derecesi) değerinin 1,43 (143,39/100) ve RMSEA (Tahmin Hatalarının Ortalamasının Karekökü) değerinin ise 0,082 olarak gerçekleştiği görülmüştür. Bu değerler, modelin yapısal eşitlik için uygun ve anlamlı bir model olduğunu ifade etmektedir.



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli

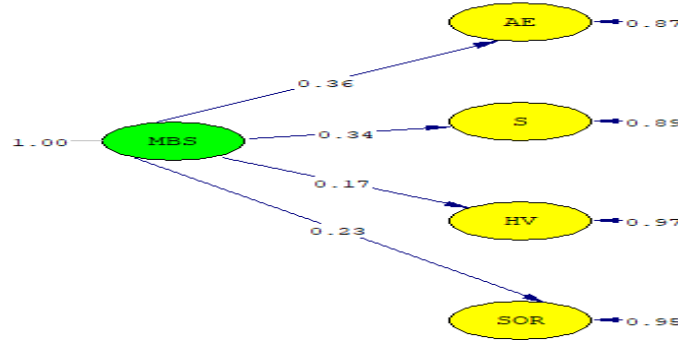
Yapısal modele göre MBS'nin kurumsal yönetim ilkelerinin boyutlarına etki katsayıları şu şekilde tespit edilmiştir:

MBS → Adillik ve Eşitlik (AE) = 0,36

MBS → Şeffaflık = 0,34

MBS → Hesap Verilebilirlik = 0,17

MBS → Sorumluluk = 0,23



Şekil 3. Yapısal Eşitlik Modeli (Özet)

Araştırmanın özet modeli Şekil 3'de gösterildiği şekilde oluşmuştur. Hipotezler doğrultusunda hazırlanan modelin yapısal eşitlik modeli ile analizi neticesinde kurumsal yönetim ilkeleri;

Adillik ve Eşitlik = 0,36 x MBS

Şeffaflık = 0,34 x MBS

Hesap Verilebilirlik = 0,17 x MBS

Sorumluluk = 0,23 x MBS şeklinde ölçülmüştür.

Araştırmanın bütün hipotezleri kabul edilmiştir. Buna göre, etkin bir MBS kurumsal yönetim anlayışına pozitif yönde etki etmektedir. MBS etkinliğindeki 1 birimlik bir artış kurumsal yönetim ilkelerinden adillik ve eşitlik ilkesi üzerinde 0,36 birimlik, şeffaflık ilkesi üzerinde 0,34 birimlik, hesap verilebilirlik ilkesi üzerinde 0,17 birimlik ve sorumluluk ilkesi üzerinde 0,23 birimlik bir artışı sağlamaktadır.

6. SONUÇ

Genel olarak ifade edilecek olursa; kurumsal yönetim anlayışı, şirketlerin tüm faaliyetlerini içine alan bir yapı olup kamunun aydınlatması ve şeffaflık ilkeleri bu yapının en önemli unsurları olarak ifade edilmektedir. Bu ilkeler çerçevesinde, işletmelerin özellikle menfaat sahiplerine yönelik bilgilendirme politikaları bulunmalıdır. İşletmeler, söz konusu politikalara sadık kalarak finansal tablolarda sunulacak bilgileri açık, doğru, tarafsız ve şeffaf bir şekilde kamuya açıklamalıdır.

Bu çerçevede, işletmelerin etkin bir MBS kurmuş olmalarının kurumsal yönetim uygulamalarının işletmede yerleşerek daha fazla kabul görmesinde önemli bir etkiye sahip olduğu ifade edilebilir. İşletmenin bütün seviyelerinde yerleşik hale gelecek olan kurumsal yönetim uygulamaları ve anlayışı, güvenilir, etkin ve iyi kurulmuş bir MBS'den beslenecektir. MBS, işletmenin ürettiği finansal ve finansal olmayan bilgilerden hareketle kararlarına yön veren çıkar gruplarının doğru kararlar alabilmesi için işletme yönetimlerine bu bilgilerin üretilmesinde rehberlik etmektedir. MBS, işletmeler için bilgi üretme hususunda finans ve ekonomi dünyasının en önemli ve değişmez kaynağıdır. İşletmelerin kurumsal yönetim yapısı oluşturarak daha etkin, adil ve verimli bir şekilde yönetilmelerinin sağlanması hususunda en temel katkı aracıdır. Araştırma sonuçları da, etkin bir MBS'nin kurumsal yönetim ilkelerine etkisini ortaya koyarak teorik olarak ortaya konulan bu yapıyı desteklemektedir.

Öte yandan, araştırmada ulaşılan sonuçlar literatürde yer alan diğer çalışmaların sonuçlarıyla da örtüşmektedir. Doğan (2016) ile Hatunoğlu ve Güneş (2012) teorik olarak ortaya koydukları çalışmalarda MBS'nin etkinliğinin kurumsal yönetim anlayışına önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Çalışmamızın teorik kısmında ifade edilen bilgiler bu çalışmaları destekler niteliktedir. Ayrıca, Kaderli ve Köroğlu (2014), Demir ve Sezgin (2014), Dinç ve Abdioğlu (2009) ile Dinç ve Varıcı (2008), yapmış oldukları ampirik çalışmalarında işletmelerde çalışan muhasebe meslek mensuplarının kurumsal yönetim farkındalıklarının yüksek olduğunu, MBS ile kurumsal yönetim anlayışı üzerinde pozitif ve güçlü bir ilişkinin olduğunu ve MBS'nin etkinliğinin kurumsal yönetim ilkeleri üzerinde etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Çalışmamızda; korelasyon analizi sonuçları MBS ile kurumsal yönetim ilkeleri arasında güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koyarken yapısal eşitlik modeli analizi ise etkin bir MBS'nin kurumsal yönetim ilkelerine etki ettiğini göstermiştir. Bu bağlamda, araştırma sonuçlarının literatürde yapılan diğer çalışmalar ile örtüştüğü söylenebilir.

Konu ile ilgili çalışma yapacak araştırmacıların sonuçlarının daha kapsayıcı olması için daha geniş bir sektörde ve daha yüksek bir örneklem ile çalışmalarını yerinde olacaktır.

KAYNAKÇA

- Abdioğlu, H., (2007). “İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı Kapsamında İç Denetimin Rolü ve İMKB-100 Örneği”, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, İstanbul.
- Acar, D. ve Dalğar, H. (2005). “Entelektüel Sermayenin Ölçülmesinde Muhasebe Bilgi Sisteminin Katkısı”, Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, Ocak, 23- 40.
- Aktan, C. C. (2013). “Kurumsal Şirket Yönetimi”, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 5(1), 150-191.
- Altın U.H. (2006). “Sermaye Piyasalarında Kurumsal Yönetim Kavramı ve Türkiye Uygulaması”, Yüksek Lisans Tezi, Gazi üniversitesi SBE, Ankara.
- Bushman, R., Abbie, J. S. (2003). “Transparency, Financial Accounting Information and Corporate Governance”, Economic Policy Review, 9(1), 65-87.
- Demir, Ö., & Sezgin, E. E. (2014). “Kurumsal Yönetim Anlayışında Muhasebenin Yeri ve Önemi: TRB1 Bölgesinde Yapılan Bir Uygulama”, International Journal of Social Science, Sayı: 28, 207-223.
- Dinç, E., ve Varıcı, İ. (2008). “Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsallaşma Düzeyine Etkisi: Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma”, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 10(1), 67-85.
- Dinç, E., ve Abdioğlu, H. (2009). “İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi: İMKB–100 Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma”, Balıkesir Üniversitesi SBE Dergisi, 12(21), 157-184.
- Doğan, Deniz U. (1999). “Yönetimsel Kararlar Almada Muhasebe Bilgilerinin Önemi ve İşlevi”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir.
- Doğan, M. (2016). “Kurumsal Yönetim ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi”, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(38), 194-201.
- Durmuş, A.H., Arat, M.E. (1995). “İşletmelerde Muhasebe Organizasyonu”, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı, Yayın No:496/730, İstanbul.
- Gökdeniz, Ü. (2005). “İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemine Yaklaşım”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (27), 86-94.
- Hart, O. (1995). Corporate Governance: Some Theory and Implications. The Economic Journal, 105(430), 678-689.

- Hatunoğlu, Z., & Güneş, N. (2012). Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Muhasebe Bilgi Sistemine Etkileri, II. Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu, 238-244.
- Kaderli, Y., ve Köroğlu, Ç. (2014). “İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemi İle Kurumsal Yönetim Anlayışı Arasındaki İlişki”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı: 63, 21-37.
- OECD, (2015). “Principles of Corporate Governance”, OECD Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, Secretary-General of the OECD.
- Pamukçu, F. (2011). “Finansal Raporlama İle Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflıkta Kurumsal Yönetimin Önemi”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, (50), 133-148.
- Paslı, A. (2004). “Anonim Ortaklık Kurumsal Yönetimi (Corporate Governance)”, Çağa Hukuk Vakfı Yayınları, İstanbul.
- Romney, B. M., Steinbart, P.J. (2003). Accounting Information System, (Ninth Edition), Prentice Hall, 2003, New Jersey.
- Sajady, H., Dastgir, M., & Nejad, H. H. (2008), “Evaluation of the Effectiveness of Accounting Information Systems”, **International Journal of Information Science & Technology**, 6(2), July/December, 49-59.
- Sayılgan, G., (2013). “İşletme Finansmanı”, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Shleifer A., Robert W. V. (1997). “A Survey of Corporate Governance”, **The Journal of Finance**, 52(2), 737-783.
- SPK. (2005). “Kurumsal Yönetim İlkeleri”, SPK, Ankara.
- Stair, Ralph M. & Reynolds, George W. (2012). Principles of Information Systems, (Tenth Edition), Course Technology Inc., USA.
- Stephen, Moscove A., Simkin, Mark G., Bagranoff, Nancy A.(1990). “Accounting Information Systems: Concepts and Practice for Effective Decision Making”, (4th Edition), John Wiley & Sons Inc., USA.
- Sürmeli F. (1978). “Sistem Yaklaşımı Açısından Finansal Bilgi Sistemi ve Maliyet Muhasebesi Alt Sistemi Uygulamaları”, İktisadi ve Ticari Bilimler Akademisi Yayınları No:198/128, Eskisehir.
- Şehirli, K. (1999). “Kurumsal Yönetim” Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi, Yeterlilik Etüdü, Sayı: XIV-4/55-3.
- TÜSİAD, (2002). “Kurumsal Yönetim En İyi Uygulama Kodu: Yönetim Kurulunun Yapısı ve İşleyişi”, Yayın No: TÜSİAD-T/2002-12-336, İstanbul.

TÜRKİYE'DE TÜKETİCİ VE REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ İLE SEÇİLMİŞ MAKRO DEĞİŞKENLER ARASINDAKİ İLİŞKİ: 2010-2018

Dr. Öğr. Üyesi Ayşe DURGUN KAYGISIZ * 

ÖZET

Bu çalışmadaki amaç Tüketici Güven Endeksi ve Reel Kesim Güven Endekslerinin seçilmiş makro değişkenler ile ilişkisini VAR modeli ile analiz etmektir. Bu kapsamda iki ayrı model oluşturulmuştur. İlk modelde Tüketici Güven Endeksi ile Tüketici Fiyat Endeksi, döviz kuru ve BİST-100 Endeksi, ikinci modelde Reel Kesim Güven Endeksi ile Sanayi Üretim Endeksi, gösterge faiz ve istihdam oranı arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada Türkiye için 2010:01-2018-12 dönemi 108 gözlemden oluşan aylık veri seti kullanılmıştır. Her iki modelde elde edilen ampirik bulgular incelendiğinde, Tüketici Güven Endeksi ve Reel Kesim Güven Endekslerinin seçilen makro değişkenlerden hem etkilendiği hem de onları etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Güven Endeksi, Reel Kesim Güven Endeksi, Tüketici Fiyat Endeksi, Döviz Kuru, BİST-100 Endeksi, , Sanayi Üretim Endeksi, Gösterge Faiz, İstihdam, VAR Modeli.

JEL Sınıflandırması: D53, E43, E44, L16, C58.

THE RELATIONSHIP BETWEEN CONSUMER AND REAL SECTOR CONFIDENCE INDICES AND THE SELECTED MACROECONOMIC VARIABLES IN TURKEY: 2010-2018

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyse how Consumer and Real Sector Confidence indices are related with the chosen macroeconomic variables using VAR model. In this context, two separate models are created. The first model examines the relationship between Consumer Confidence Index and the other variables such as Consumer Price Index, exchange rate and BIST-100 Index. The second model investigates the connection between Real Sector Confidence Index and the other variables such as Industrial Production Index, benchmark interest rate and employment rate. A data set of 108 monthly observations is used in the study for Turkey for period of 2010:01-2018:12. The empirical findings obtained in both models reveal that there is an interrelation between the abovementioned confidence indices and the selected macroeconomic variables.

* Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Isparta/Türkiye e-mail: ersinkurnaz2429@gmail.com

Keywords: *Consumer Confidence Index, Consumer Price Index, Exchange Rate, BIST-100 Index, Real Sector Confidence Index, Industrial Production Index, Benchmark Interest Rate, Employment, VAR Model.*

JEL Classification: *D53, E43, E44, L16, C58.*

1. GİRİŞ

Pozitif bakış açısının karşılığı, ekonomiye duyulan güvenle ölçülmektedir. Güven, tüketicilerin ve üreticilerin ekonomi hakkındaki iyimserlik veya kötümserlikleriyle ilgilidir. Bu kapsamda, ekonomideki karar vericilerin ekonominin mevcut durumuna ve geleceğine pozitif bir bakış açısıyla bakması ülkedeki makroekonomik değişkenleri pozitif yönde etkileyecektir. Bu ilişki durumunda bazen güven bir neden olarak bazen ise bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır.

“Tüketici psikolojisi ve davranışını saptama çalışmaları 1940’lara kadar gitmektedir. Psikolog Katona’nın öncülüğünde hazırlanan anket bazlı tüketici duyarlılık analizi bugün de yaygın olarak kullanılan Tüketici Güven Endeksi çalışmalarının temelini oluşturmuştur” (Alkaçar, 2016: 28). Bu endeks politik ve sosyal faktörlerin yanında tüketici fiyatları, döviz kurları, faiz, varlık fiyatları, milli gelir gibi birçok faktörden etkilenmekte veya etkilemektedir. Aynı şekilde üretim tarafında reel kesim güvenindeki değişimler de ülkede sanayi üretimini ve buna bağlı olarak istihdamı etkilemektedir.

Fukuyama’ya (2000) göre tüketicilerin ve üreticilerin güveni birer sosyal sermaye olarak kabul edildiğinde, bu güven düzeyinde meydana gelebilecek olumlu ve olumsuz değişimler, ekonomideki makroekonomik değişkenleri olumlu veya olumsuz yönde etkileyecektir. Bu kapsamda, güven düzeyinde meydana gelecek değişimler tüketicide tüketim (talep) seviyesini, üretici de ise yatırım (arz) seviyesini değiştirecektir.

Tüketimi yapan hane halkı ile üretimi yapan reel kesim sadece mevcut duruma göre değil aynı zamanda ekonomik koşullarda meydana gelen değişimlerin neden olduğu güven ortamına bağlı olarak da üretim ve tüketimlerini şekillendirmektedir. Bu durumda üreticilerin ve tüketicilerin diğer birçok faktöre bağlı olarak ekonomiye güvenlerinin azalması tüketim harcamalarında azalmaya ve bunun sonucu üretimde azalma, ekonomik daralma ve istihdamın azalmasına yol açabilecektir (Arısoy, 2012: 306).

Bu çalışma giriş ve sonuç bölümü hariç üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde değişkenlerin aralarındaki ilişkiler ele alınmıştır. İkinci bölümde konuyla alakalı literatür çalışması yapılmıştır. Son bölümde ise Türkiye için iki ayrı model oluşturularak veriler ampirik olarak analiz edilmiştir. Bu amaçla ilk olarak Tüketici Güven Endeksi ile tüketici fiyat endeksi, döviz kuru ve BİST-100 Endeksi, ikinci olarak Reel Kesim Güven Endeksi ile sanayi üretim endeksi, faiz ve istihdam arasındaki nedensellik ilişkileri ve değişkenlerin birbiriyle olan etkileşimleri VAR yöntemi ile analiz edilmiştir.

2. ENDEKSLER İLE MAKROEKONOMİK DEĞİŞKENLER ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Bu bölümde model 1 ve 2'nin ilgili değişkenleri arasındaki ilişki teorik olarak ele alınmıştır.

2.1. Tüketici Güven Endeksi

Tüketici Güven Endeksi, tüketici eğilim anketi ile tüketicilerin kişisel mali durumu ve ülkenin genel ekonomik gidişatının durumunu, geçen 12 aylık dönem ve gelecek 12 aylık beklentisine ilişkin değerlendirmeleri ile yakın gelecekteki harcama ve tasarruf eğilimlerin ölçülmesiyle oluşturulur. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yapılan Tüketici Eğilim Anketi, tüketicilerin bugünkü harcamalarının ve geleceğe yönelik beklentilerinin değerlendirilmesi için, genel ekonomik atmosfere, istihdam olanaklarına, mali durumlarına ve ilerleyen zamanlarda planladıkları harcamalara ilişkin aylık tüketici eğilimlerinin saptanmasını amaçlamaktadır. Endeks 100 üzerinden değerlendirilmektedir. Endeks 100'den büyük ise tüketici güveninde iyimser küçük ise kötümser durumu ifade etmektedir. Endeks bu sebeple aşağıdaki alanları kapsamaktadır (TÜİK, 2016).

Kişisel Mali Durum: Tüketicinin, geçmişe ve ileriye dönük olarak maddi durum beklentisi ve gelecek üç ay için borç kullanma ihtimali.

Genel Ekonomi: Ülkenin genel ekonomisine ilişkin ileriye ve geriye dönük olarak bir yıllık değerlendirmesi ve beklentisi. Bu kapsamda tüketici fiyatlarının ve ücretlerin değişime ilişkin beklentiler doğrultusunda tasarruf etmek ya da dayanıklı tüketim malları satın almak hakkındaki beklentileri.

Harcama ve Tasarruf Eğilimleri: Tüketicinin gelecek döneme ilişkin olarak yarı dayanıklı ve dayanıklı mallara olan harcama eğilimi, otomobil ve konut satın alma veya inşaat yaptırma ihtimali.

2.1.1. Tüketici Güven Endeksi ile BİST 100, Döviz Kuru ve Tüketici Fiyat Endeksi İlişkisi

BİST 100: Borsadaki hisse senedi değerinin yüksek olması ekonomik ajanlar tarafından olumlu bir gösterge olarak yorumlanmasına yol açarak tüketici güvenini ve tüketim harcamalarını artırabilmektedir (Jansen ve Nahuis: 2002: 90). Bu konuda literatürde Carroll vd. (1994), Bram ve Ludvigson (1998) yükselen borsaların tüketicinin gelecekle ilgili daha iyi hissetmelerini sağlayarak kısa vadede tüketim artışını teşvik ettiğiyle ilgili çalışmalar yapmışlardır.

Tüketicilerin geçmişten elde ettikleri deneyimlerle geleceğe ilişkin beklentileri, piyasalar üzerinde etki yaratabilmektedir. Örneğin, yatırımcıların ekonomide işlerin kötüye gittiği konusunda olumsuz bir duyguya sahip olmaları sonucu, yatırımcılarda para kaybedecekleri yönünde bir korku uyandırarak ellerindeki hisse senetlerini satmaları ve bunun sonucunda hisse senedi piyasasında düşme yönünde bir etki yaratacaktır. Bu durum hisse senedi piyasasını olumsuz yönde etkileyecektir (Chen, 2011: 227).

Döviz Kuru: Küresel, bölgesel ve yurtiçinde meydana gelen gelişmeler ve beklentiler fiyatlama mekanizmalarından olan döviz kuru üzerinde etkili olmaktadır. Döviz kurundaki yükselişler tüketici üzerinde olumsuz etkiler yaratarak tüketici güveninde gerilemelere neden olabilmektedir. Alacahan ve Yavuz (2017: 38), çalışmalarında döviz kurunun tüketicinin geleceğe yönelik ekonomik beklentisini şekillendiren önemli bir faktör olduğunu ve tüketici güveni ile reel döviz kuru arasında kısa dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Ayrıca reel döviz kurunda meydana gelen %1’lik bir artışın tüketici güvenini %2.02 azalttığı saptanmıştır. Görmüş ve Güneş (2010: 111), çalışmasında tüketici güvenindeki artışların bireylerde döviz talebi azaltarak yerli paraya olan taleplerini artırdıklarını tespit etmiştir.

Tüketici Fiyat Endeksi: Tüketici Fiyat Endeksinde (TÜFE) meydana gelecek yükselişler fiyatlarda yukarı yönlü hareketlenmelere yol açmaktadır. Bu artış tüketicilerin alım gücünü düşürmekte ve harcamaların kısılmasına neden olmaktadır. Bu durum Tüketici Güven Endeksinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Bu konuda, Tunalı ve Özkan (2010: 54), çalışmasında Tüketici Güven Endeksi ile tüketici fiyat endeksi arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Ayrıca tüketici fiyat endeksinden Tüketici Güven Endeksine doğru tek yönlü bir nedenselliğin ortaya çıkması mal ve hizmetlerin fiyatlarının ve bunların nihai tüketiciye yansımalarının, tüketici aktörlerin ekonominin geleceğine yönelik düşüncelerini etkileyen en önemli faktörlerden biri olduğunu göstermiştir. Işık vd. (2016: 296), çalışmasında kısa dönemde Tüketici Güven Endeksi ile üretici fiyat endeksi (ÜFE) arasında nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Ayrıca TÜFE’de meydana gelecek değişiklikler ÜFE’yi, TÜFE ve ÜFE’de meydana gelen değişiklikler de GSYH’yi etkilemektedir. TÜFE ve ÜFE değişkenleri kontrol altına alındığında ekonomide güven artarak büyüme olumlu yönde etkilenecektir.

2.2. Reel Kesim Güven Endeksi

Reel Kesim Güven Endeksi, iktisadi yönelim anketi ile imalat sanayinde faaliyet gösteren işyerlerinin ülke ekonomisine yön veren üst düzey yöneticilerinin, yakın geçmiş ve mevcut duruma ilişkin görüş ve düşüncelerinin ve geleceğe yönelik beklentilerinin izlenerek, imalat sanayinin kısa dönemdeki eğilimlerini yansıtacak göstergelerin üretilmesi amacıyla oluşturulan bir endekstir. Bu endeks, iktisadi yönelim anketinin toplam sipariş, mamul mal stoku, ihracat, üretim, istihdam, sabit sermaye yatırım harcaması ve genel gidişata yönelik sorularına verilen yanıtların bir fonksiyonu olarak hesaplanmaktadır. Mamul mal stoku sorusuna verilen yanıtların ağırlıklı olarak toplulaştırılan denge değeri 100 rakamından çıkarılarak, diğer sorulara verilen yanıtların ağırlıklı olarak toplulaştırılan denge değerlerine 100 rakamı eklenerek endeks değerleri elde edilmektedir. Reel Kesim Güven Endeksi, söz konusu endeks değerlerinin basit aritmetik ortalaması olarak hesaplanmaktadır (TCMB, 2018)

Reel sektöre yapılan eğilim anketlerinin asıl amacı, mevcut durumu ele alarak ekonomik birimlerin gelecekle ilgili beklentilerine yönelik ön bilgi sağlamaktır. Reel Kesim Güven Endeksi, ekonomik faaliyetteki büyüme ve daralma dönemleri hakkında önceden bilgi vermekte, ülkenin içinde

bulduğu ekonomik durumu tanımlamada ve ekonomik faaliyetteki değişimleri tahmin etmekte kullanılmaktadır (TCMB: 2018).

2.2.1. Reel Kesim Güven Endeksi ile Sanayi üretim Endeksi, Faiz ve İstihdam İlişkisi

Sanayi, günümüzde ülke ekonomilerini yönlendiren başlıca sektördür. Sanayi sektörü ülkenin gelişmesine, küresel rekabette yer edinmesine, ülkede kalkınma ve refahın sağlanmasına katkıda bulunmaktadır.

Sanayi Üretim Endeksi, ülkede sanayi kesiminde meydana gelen gelişmelerin ve uygulanan ekonomik politikaların, kısa dönemde olumlu/olumsuz etkilerinin ölçülebilmesi amacıyla hesaplanmaktadır. Sanayi Üretim Endeksi ile Reel Kesim Güven Endeksi birbiriyle bağlantılı endekslerdir. Bu iki endeksteği değişimler birbirini etkilemekte ya da etkilenmektedir. Arısoy (2012: 314), çalışmasında Reel Kesim Güven Endeksinde meydana gelen değişimlerin Sanayi Üretim Endeksini etkilediğini tespit etmiştir. Albayrak (2018: 18), çalışmasında Reel Kesim Güven Endeksi ile imalat sanayi kapasite kullanım oranı arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Ayrıca Reel Kesim Güven Endeksi ile imalat sanayi kapasite kullanım oranı arasında tek yönlü bir nedensellik saptanmıştır.

Faiz: Yüksek faiz oranları üreticiler açısından birer maliyet unsuru olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde yatırımlar azalmakta yani faiz oranları ile yatırımlar arasında ters yönlü bir ilişki oluşmaktadır. Faiz oranlarındaki artışlar reel sektörde güvensizlik yaratıp firmaların geleceğe dönük yatırım kararlarında gecikmelere yol açmakta ve yatırım yapmamlarına neden olmaktadır. Bu konuda literatürde Canöz (2017: 44) çalışmasında faiz oranından Reel Kesim Güven Endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmiştir. Yine Canöz'e göre faiz oranlarındaki artış ve azalma gelecekteki ekonomik beklentileri yorumlamamıza yardımcı olmaktadır. Düşük faiz oranları yatırımların finansmanı için olumlu bir durum oluşturduğu için reel sektör temsilcileri faiz oranlarına bakarak yatırım yapmaya karar vermektedirler.

İstihdam: Reel Kesim Güven Endeksi ile istihdam birbiriyle ilişki halindedir. Reel Kesim Güven Endeksini oluşturan toplam sipariş, mamul mal stoku, ihracat, üretim, istihdam, sabit sermaye yatırımı gibi anket sorularının arasında yer alan istihdam Reel Kesim Güven Endeksinin seyrini etkilemektedir. Güven endeksindeki değişimler sektör temsilcilerin üretim ve yatırım beklentilerinde değişimlere yol açarak istihdam üzerinde etkili olmaktadır. Sektörde yaşanacak olumlu hava güven ortamına yol açarak istihdamın artmasına neden olacaktır.

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Tüketici Güven Endeksi ve Reel Kesim Güven Endeksleri ile ilgili yapılan çalışmalar yerli ve yabancı olmak üzere ikiye ayrılmış ve Tablo 1 ve 2'de sunulmuştur.

Tablo 1. Yabancı Çalışmalar

Yazarlar ve tarih	Dönem	Yöntem	Değişkenler	Sonuç
Fisher ve Statman (2002)	1977:01-2000:12	Korelasyon, Regresyon	Tüketici güven endeksi (TGE), hisse senedi getiri endeksi (HSGE)	Tüketici güven endeksi, hisse senedi getiri endeksini etkilemektedir.
Christ ve Bremmer (2003)	1978:01-2003:01	Granger Nedensellik Testi, Eşbütünleşme Testi	Tüketici güven endeksi (TGE), hisse senedi getiri endeksi (HSGE)	HSGE'nin TGE üzerinde olumlu etkisi olduğu tespit edilmiştir.
Eduardo ve Brito (2004)	1978:Q1-2003:Q1	Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi	Tüketici güven endeksi (TGE), yatırım, tüketim	TGE ile tüketim ve yatırım arasında eşbütünleşme ilişkisine rastlanmamıştır. Ayrıca tüketim ve yatırımdan TGE ye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
Afshar (2007)	1985:Q1-2005:Q4	Vektör Otoregresyon Modeli, Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi	Tüketici güven endeksi (TGE), hisse senedi getiri endeksi (HSGE), imalat sanayi satın alma yöneticileri endeksi (İSYE), GSYH	TGE, HSGE ve İSYE, GSYH üzerinde önemli dalgalanmalara neden olmaktadır.
Hsu vd. (2011)	1999:01-2007:12	Granger Nedensellik Testi	Tüketici güven endeksi (TGE), hisse senedi getiri endeksi (HSGE)	TGE ile HSGE arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır.
Chen (2011)	1978:01-2009:05	Markow Switching Regresyon Modeli	Tüketici güven endeksi (TGE), hisse senedi getiri endeksi (HSGE), Standard & Poor's S&P 500 Endeksi	Tüketici güveninde meydana gelen bir şokun hisse senedi getirilerinde asimetric etkilere sahiptir.
Ayuningtyas ve Koesrindartoto (2014)	2000:Q1-2013:Q4	Regresyon	Tüketici güven endeksi (TGE), reel kesim güven endeksi (RGE), hisse senedi getiri endeksi (HSGE)	TGE ile HSGE arasında negatif bir ilişki varken, RKGE ile HSGE arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.
Sum (2014)	1985:01-2012:12	Regresyon Analizi	Tüketici güven endeksi (TGE), reel kesim güven endeksi (RGE), hisse senedi getiri endeksi (HSGE)	TGE, HSGE üzerinde RGE'ye göre daha güçlü bir etkiye sahiptir.
Islam ve Mumtaz (2016)	1996:Q1-2012:Q4	Eşbütünleşme testi	Tüketici güven endeksi (TGE), ekonomik büyüme (EB)	TGE ile EB arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Tablo 2. Yerli Çalışmalar

Yazarlar ve tarih	Dönem	Yöntem	Değişkenler	Sonuç
-------------------	-------	--------	-------------	-------

Korkmaz ve Çevik (2009)	1987:01-2007:10	GARCH Modeli ve Dinamik Nedensellik Testi	Reel kesim güven endeksi, İMKB 100 endeksi	İMKB 100 endeksi getirisi ile güven endeksi arasında geri bildirim etkisi mevcuttur ve eş zamanlı olarak birbirlerini etkilemektedir.
Topuz (2011)	2004:01-2009:01	Granger Nedensellik testi	Tüketici güven endeksi (TGE), İMKB 100 endeksi	İMKB → TGE'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
Arısoy (2012)	2005:01-2012:01	VAR Modeli	Sanayi üretim endeksi (SUE), tüketici güven endeksi (TGE), istihdam oranı (EMP), reel kesim güven endeksi, İMKB 100 endeksi	TGE tüketim harcamalarını, reel kesim güven endeksi SUE'yi ve İMKB'yi etkilemektedir.
Beşel ve Yardımcıoğlu (2016)	2005:01-2014:10	Toda-Yomamoto Nedensellik Testi, Gregory-Hansen Eşbütünleşme Testi	Tüketici güven endeksi (TGE), döviz kuru (DK), petrol fiyatları (PP), işsizlik oranı(İO)	DK →TGE, DK→ İO, PP→ İO doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Tunalı ve Özkan (2016)	2004:01-2015:12	VECM, Granger Nedensellik Testi	Tüketici güven endeksi (TGE), Tüketici fiyat endeksi (TÜFE)	Kısa dönemde TÜFE → TGE, Uzun dönemde TGE → TÜFE'ye doğru bir nedensellik ilişkisi gözlemlenmiştir.
Usul vd. (2017)	2007:01-2017:01	KSS Eşbütünleşme Testi	Tüketici güven endeksi (TGE), reel kesim güven endeksi (RGE), BİST 100	TGE ve RGE'nin BİST 100'ü kısa ve uzun dönemde pozitif etkilediği tespit edilmiştir.
İskenderoğlu ve Akdağ (2017)	2015:05-2017:08	Granger Nedensellik testi ve Breitung ve Candelon frekans nedensellik analizi	Finansal hizmetler güven endeksi (FGE), BİST 100, TCMB net fonlama	FGE ile BİST 100 arasında uzun dönem, kalıcı ve karşılıklı, FGE'den TCMB net fonlamaya doğru tek yönlü orta vadede geçici nedensellik tespit edilmiştir.
Canöz (2018)	2004:01-2017:12	Toda-Yomamoto Nedensellik Testi	Borsa İstanbul 100 endeksi (BİST100), tüketici güven endeksi (TGE), Bloomberg HT tüketici güven endeksi (BTGE)	Hisse senedi getirilerinden tüketici güvenine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
S.Eyüboğlu ve K. Eyüboğlu (2018)	2011:01-2017:12	Toda-Yomamoto Nedensellik Testi, Eşbütünleşme testi	Hizmet güven endeksi (HGE), BİST hizmetler sektörü alt endeksi	HGE ile BİST Turizm Endeksi arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Ayrıca bu iki endeks arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir.
Tekin ve Cengiz (2018)	2004:01-2017:08	Granger Nedensellik testi, Engle-Granger Eşbütünleşme ve Johansen Eşbütünleşme	Tüketici güven endeksi (TGE), BİST 100 endeksi	BİST 100 → TGE doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca seriler arasında uzun vadeli eşbütünleşme ilişkisi saptanmıştır.

Albayrak (2018)	2007:01-2017:12	Granger Nedensellik testi, Johansen Eşbütünleşme Testi	Reel kesim güven endeksi (RGE), İmalat sanayi kapasite kullanım oranı (İSKO)	RGE ve İSKO arasında uzun dönemli Eş-bütünleşme ilişkisi vardır. Ayrıca RGE ile İSKO arasında tek yönlü bir nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
-----------------	-----------------	--	--	---

4. AMPİRİK ANALİZ

4.1. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem

Çalışmada Türkiye için Tüketici Güven Endeksi, Tüketici Fiyat Endeksi, döviz kuru, BİST-100 Endeksi ve Reel Kesim Güven Endeksi, gösterge faiz, istihdam oranı değişkenleri, 2010:01-2018:12 dönemi için aylık veriler halinde kullanılmıştır. Döviz kuru, BİST 100 Endeksi, Reel Kesim Güven Endeksi ve istihdam oranı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası elektronik veri dağıtım sisteminden (EVDS), Tüketici Güven Endeksi, Tüketici Fiyat Endeksi, Sanayi Üretim Endeksi Türkiye İstatistik Kurumundan (TUIK), gösterge faiz ise investing.com sitesinden alınmıştır. Çalışmadaki verilerin analizinde Eviews 7 paket programından yararlanılmıştır.

Bu çalışmadaki amaç Tüketici Güven Endeksi ve Reel Kesim Güven Endeksinin seçilmiş makro değişkenler ile ilişkisini VAR modeli ile analiz etmektir. Öncelikle serilerin durağanlığını sağlamak için Augmented Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi yapılmıştır. Daha sonra serilerin aralarındaki nedensellik ilişkisini belirlemek için Granger Nedensellik Testi yapılmıştır. En son VAR (Vector Otoresif Model) modeli ile değişkenlerin birbirine olan etkilerini analiz etmek için etki-tepki ve varyans ayrıştırma tablosu oluşturulmuştur. Verilerimizin aylık olması nedeniyle hareketli ortalama yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmıştır. Ayrıca endeks değişkenlerin logaritmaları alınarak çalışmaya dahil edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlerin tanımı Tablo 3’de yer almaktadır.

Tablo 3. Veriler

Değişken	Kısaltması	Elde Edilmesi
Tüketici Güven Endeksi	TGE	TUIK
Tüketici Fiyat Endeksi	TUFE	TUIK
Döviz Kuru	DK	TCMB
BİST-100 Endeksi	BS	TCMB
Reel Kesim Güven Endeksi	RKGE	TCMB
Sanayi Üretim Endeksi	SUE	TUIK
İstihdam Oranı	IST	TCMB
Gösterge Faiz	FAIZ	Investing.com

4.2. Birim Kök Testi

VAR analizinde değişkenlerin durağan hallerini kullanmak gerekmektedir. Bu nedenle değişkenlerimize Augmented Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi uygulanmıştır. Tablo 4 birim kök test sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4. ADF Birim Kök Test Sonuçları

	Değişkenler	ADF istatistiği	
		Sabit	Sabit ve trendli
Düzye değerleri	TGE	-2.310867	-4.575565*
	RKGE**	-3.094001	-3.799772
	SUE**	-3.047085	-2.373758
	BİST	-1.741817	-5.436281*
	TÜFE	-1.454093	-2.589054
	İST	-2.177280	-2.182062
	FAİZ	-1.354402	-2.452211
	KUR	2.207274	-0.043692
Birinci farklar	TGE*	-9.197162	-8.216816
	RKGE*	-12.09105	-12.10903
	SÜE*	-15.27461	-15.91102
	BİST*	-10.72252	-10.70649
	TÜFE*	-7.347442	-7.582186
	İST*	-6.742863	-7.017921
	FAİZ*	-7.455561	-7.486658
	KUR*	-9.064284	-9.621435
Kritik değerler	%1	-3.492523	-4.046925
	%5	-2.888669	-3.452764
	%10	-2.581313	-3.151911
*%1, **%5 anlamlılık düzeyinde durağanlığı ifade etmektedir.			

Tablo 4'ten de anlaşılacağı üzere değişkenlerin durağanlık seviyeleri farklıdır. Sabit ve trendli model ele alındığında TGE, RKGE, SÜUE ve BİST endeksleri düzey hallerinde durağandır. Sadece sabitli model dikkate alınırsa RKGE ve SÜE verileri düzey hallerinde durağan olmaktadır. Geriye kalan TÜFE, İST, FAİZ ve KUR değişkenleri ise birinci farklarında durağan hale gelmektedirler. Serilerin durağanlık seviyelerinin farklı olması VAR model kurulurken dikkate alınmıştır.

Bir sonraki aşama istikrarlı VAR modelinin kurulması aşamasıdır. Burada iki ayrı model oluşturulmuştur. İlk modelde bağımlı değişken TGE, bağımsız değişkenler ise TÜFE, KUR ve BİST endeksleridir. İkinci model de bağımlı değişken RKGE, bağımsız değişkenler ise SÜE, FAİZ ve İST

değişkeleridir. Modeller oluşturulurken Arısoy (2012), Further (1993) ve Beşel ve Yardımcıoğlu (2016)'in modellerinden esinlenilmiştir. Kurulan iki modelde aşağıda belirtilmiştir.

$$TGE = \alpha_1 + \alpha_2 T\ddot{U}FE + \alpha_3 B\ddot{I}ST + \alpha_2 KUR + \varepsilon \quad \text{Model 1}$$

$$RKGE = \beta_1 + \beta_2 S\ddot{U}E + \beta_3 FA\ddot{I}Z + \beta_4 \ddot{I}ST + \varepsilon \quad \text{Model 2}$$

Temel analizlerimize geçmeden önce kurulan VAR modellerinin istikrar koşullarını incelemek gerekmektedir. Bu nedenle modeller için optimum gecikme uzunluğu belirlendikten sonra ters köklerin istikrarı, otokorelasyon, değişen varyans testleri uygulanmıştır.

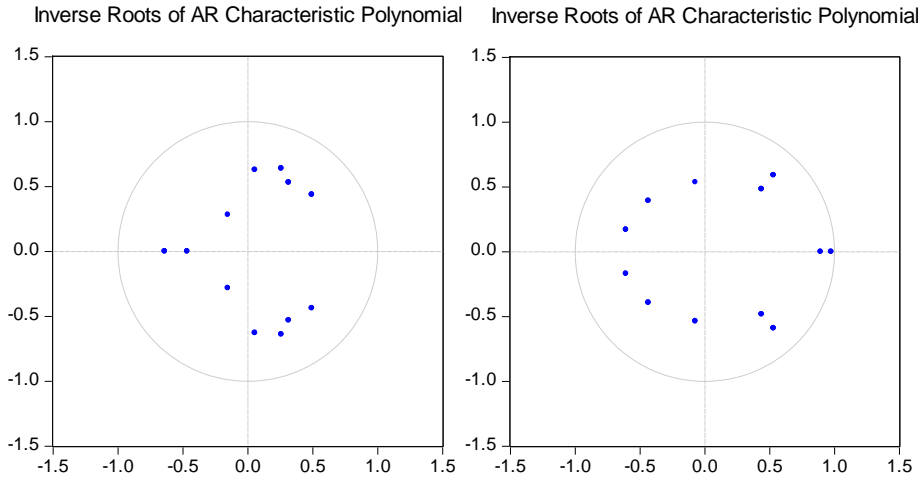
Tablo 5. Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Model 1					
Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
1	71.18484	8.81e-08	-4.893890	-4.369623*	-4.681771*
2	36.04622	8.17e-08	-4.971171	-4.027491	-4.589357
3	30.78162*	7.92e-08*	-5.005865*	-3.642771	-4.454355
4	18.15014	8.84e-08	-4.903976	-3.121469	-4.182771
5	18.75187	9.72e-08	-4.821152	-2.619232	-3.930252
6	25.77416	9.66e-08	-4.846219	-2.224886	-3.785623
7	24.48971	9.65e-08	-4.872840	-1.832093	-3.642549
8	13.21035	1.13e-07	-4.749764	-1.289604	-3.349778
Model 2					
1	491.1148	4.82e-12	-14.70619	-14.18192*	-14.49407
2	53.35210	3.69e-12	-14.97576	-14.03208	-14.59394
3	45.25162	3.02e-12*	-15.17871*	-13.81561	-14.62720*
4	13.91487	3.55e-12	-15.02517	-13.24266	-14.30396
5	10.43441	4.35e-12	-14.83571	-12.63379	-13.94481
6	15.00078	5.00e-12	-14.71519	-12.09386	-13.65459
7	43.50332*	3.81e-12	-15.01343	-11.97269	-13.78314
8	12.69946	4.49e-12	-14.88262	-11.42246	-13.48263

* Bilgi kriterlerine göre gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Tablo 5 model 1 ve model 2 için gecikme uzunluğunu göstermektedir. Model 1 için SC ve HQ bilgi kriterleri gecikme uzunluğunu bir olarak göstermektedir. Ancak bir gecikmeli VAR model istikrar koşullarını sağlamamaktadır. Model 1 için istikrar koşullarını sağlayan optimum gecikme uzunluğu FPE, LR ve AIC bilgi kriterleri kapsamında üç olarak belirlenmiştir. Model 2 için ise SC bilgi kriteri gecikme uzunluğunu bir olarak göstermesine rağmen, istikrar koşulunu sağlayan gecikme uzunluğu FPE, AIC ve HQ bilgi kriterleri kapsamında üç olarak belirlenmiştir.

Şekil 1: AR Karakteristik Polinomun Ters Kökleri



Sırasıyla Model 1 ve Model 2'nin karakteristik ters kökleri Şekil 1'de gösterilmektedir. Her iki modelde de VAR modelinin ters köklerinin hepsi birim çember içerisinde yer almaktadır. Bu durum VAR(3)'ün iki model içinde istikrarlı olduğunu kanıtlamaktadır.

Tablo 6. Otokorelasyon LM testi

Lags	Model 1		Model 2	
	LM stat	Prob	LM stat	Prob
1	18.08515	0.3189	10.09607	0.8616
2	11.80992	0.7570	13.29727	0.6509
3	20.61121	0.1939	16.90243	0.3919
4	22.40369	0.1306	15.09454	0.5177
5	17.49290	0.3544	20.03465	0.2187
6	24.63620	0.0765	28.91357	0.0245
7	10.67091	0.8293	24.04468	0.0885
8	12.84332	0.6842	33.04906	0.0773

Tablo 6 otokorelasyon LM testi, Tablo 7 ise değişen varyans testi sonuçlarını göstermektedir. Model 1 ve 2'de otokorelasyon ve değişen varyans sorunu bulunmamaktadır.

Tablo 7. White Değişen Varyans Testi

	Chi-sq	df	Prob
Model 1	269.2157	240	0.0946
Model 2	266.9635	240	0.1117

Tablo 8 nedensellik test sonuçlarını göstermektedir. Model 1 için döviz kurlarından TGE'ne ve TÜFE'ye doğru tek yönlü nedensellik, TGE'den TÜFE'ye tek yönlü nedensellik ve TÜFE'den BİST endeksine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

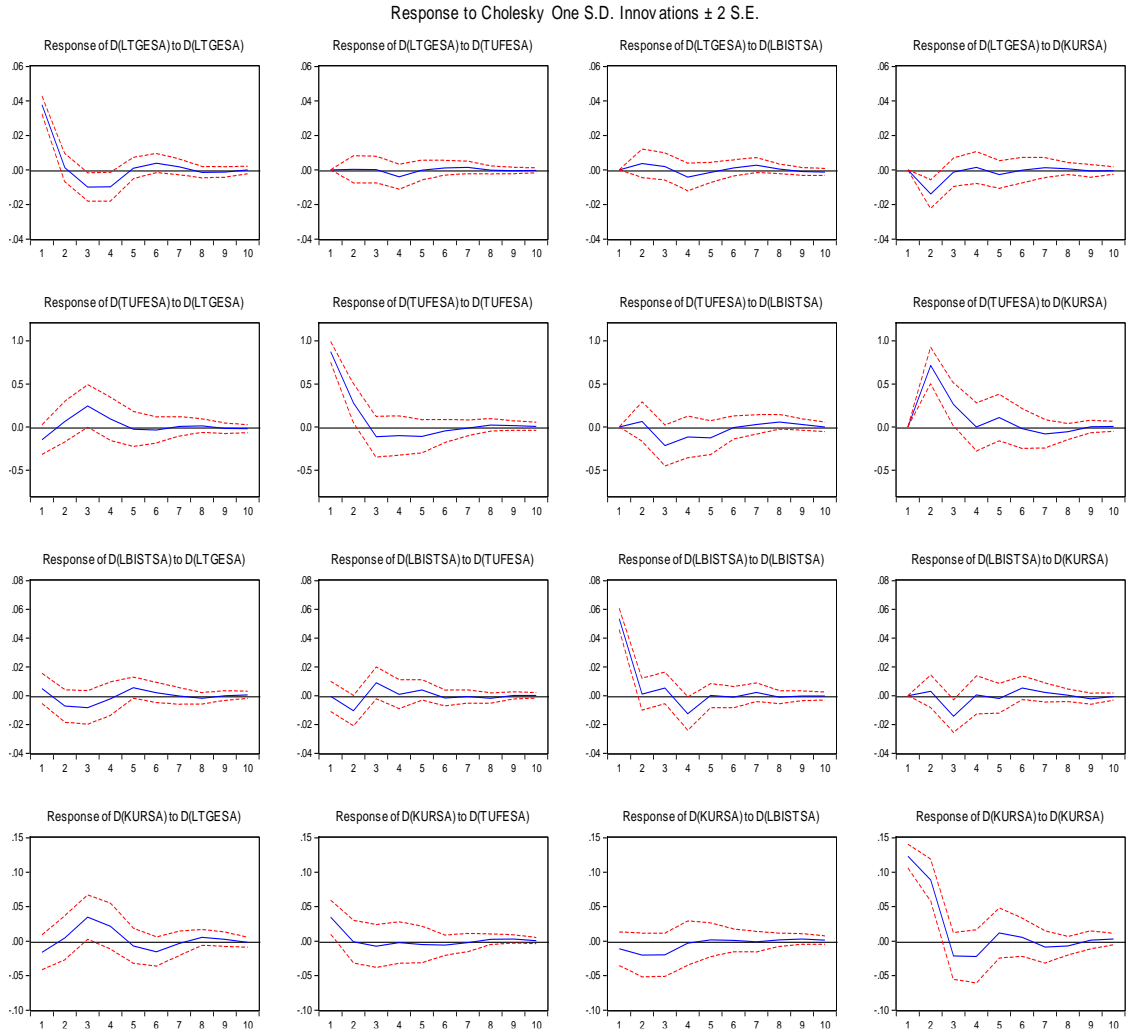
Model 2'nin nedensellik sonuçlarına göre RKGE'nin hem FAİZ, hem de SÜE ile arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca SÜE ile İST arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. SÜE'den FAİZ'e ve İST'den FAİZ'e doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

Tablo 8. VAR Granger Nedensellik Test Sonuçları

Model 1				
Bağımlı Değişken	TGE	TÜFE	BİST	KUR
TGE	-	1.936333 (0.5857)	1.586252 (0.6625)	12.32757 (0.0063)*
TÜFE	8.822926 (0.0317)**	-	4.827065 (0.1849)	59.11726 (0.0000)*
BİST	4.055385 (0.2555)	10.15610 (0.0173)**	-	3.188199 (0.3635)
KUR	5.088638 (0.1654)	5.240676 (0.1550)	1.577686 (0.6645)	-
Model 2				
Bağımlı Değişken	RKGE	SUE	FAİZ	İST
RKGE	-	13.64165* (0.0034)	28.54401* (0.0000)	0.955248 (0.8121)
SUE	13.03564* (0.0046)	-	2.999278 (0.3917)	17.52495* (0.0006)
FAİZ	6.466347*** (0.0910)	9.607005** (0.0222)	-	8.946619** (0.0300)
İST	2.295533 (0.5134)	9.000065** (0.0293)	5.892027 (0.1170)	-
Not: Tablodaki her bir değer Chi-sq istatistik değerini ifade etmekte olup parantez içindeki rakamlar olasılık değerleridir.				

Değişkenlerin birbirine ve diğer değişkenlere uygulanan bir birim şok karşısındaki tepkileri Şekil 2’de gösterilmiştir. TÜFE’ye verilen bir birimlik şok TGE üzerinde üçüncü dönemde negatif olmuş ve sonrasında sifıra yaklaşmıştır. KUR’a verilen bir birimlik şok TGE üzerinde ikinci dönem negatif olmuş ve sonrasında sifıra yaklaşmıştır. Etki tepki analizinde anlamlı olan KUR ve TÜFE arasındaki tepkidir. KUR’a verilen bir birimlik şok TÜFE üzerinde ikinci dönem pozitif etki yapmış sonrasında azalarak dördüncü dönem negatif olmuş ve sonrasında azalarak sifıra yaklaşmıştır.

Şekil 2. Model 1 İçin Etki Tepki Analizi

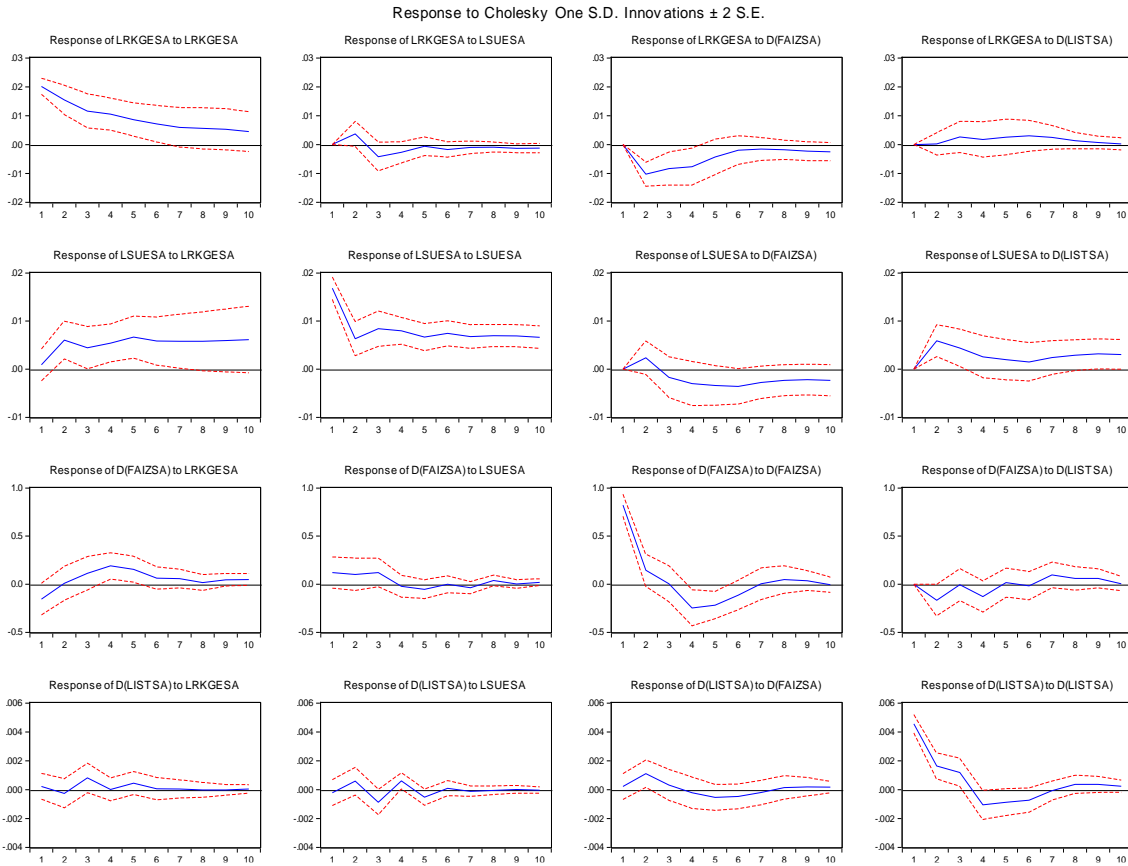


Model 1'in varyans ayrıştırma test sonuçları Tablo 9'da verilmiştir. TGE ilk dönem sadece kendi şokları tarafından açıklanmaktadır. İkinci dönemden itibaren ise hata öngörü varyansının %11.9'u KUR tarafından açıklanmaktadır. Uzun dönemde ise TGE'nin %85'i kendisi tarafından belirlenirken, %10.9'u KUR, %2.5'i BİST ve %1'i ise TÜFE tarafından belirlenmektedir. TÜFE ilk dönem çoğunlukla kendi şokları tarafından belirlenmektedir. İkinci dönemden itibaren %36'sı KUR tarafından belirlenmekte ve bu etki 12 ay boyunca devam etmektedir. BİST endeksi ilk dönem %99 kendi şokları tarafından belirlenirken, üçüncü dönemden itibaren %6'sı KUR, %5.4'ü TÜFE, %4.2'si TGE tarafından belirlenmektedir. KUR ilk dönem %90'ı kendi şokları tarafından açıklanırken, %7'lik kısmı TÜFE tarafından belirlenmektedir. TÜFE'nin kur üzerindeki etkisi ikinci dönemden itibaren azalarak %4.8 oranına düşmüştür. 12. dönemin sonunda ise KUR'un %7.9'u TGE tarafından belirlenmektedir.

Tablo 9. Model 1 Varyans Ayrıştırma Tablosu

TGE				
Dönem	TGE	TUFE	BİST	KUR
1	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	87.13703	0.010003	0.883654	11.96932
3	87.59548	0.011180	1.049635	11.34370
7	85.67367	1.014164	2.405740	10.90643
12	85.51378	1.020607	2.538210	10.92740
TUFE				
1	2.717756	97.28224	0.000000	0.000000
2	1.837406	60.89310	0.295002	36.97449
3	5.436360	54.43763	3.189501	36.93651
7	5.811436	53.15791	4.802284	36.22837
12	5.835629	52.90414	5.068415	36.19182
BİST				
1	0.870559	0.007537	99.12190	0.000000
2	2.543565	3.542331	93.61757	0.296531
3	4.249848	5.485069	84.07478	6.190303
7	5.038215	5.638381	82.53703	6.786370
12	5.122113	5.705332	82.27147	6.901080
KUR				
1	1.570944	7.185496	0.736428	90.50713
2	1.142617	4.814350	2.101852	91.94118
3	5.519633	4.628026	3.377921	86.47442
7	7.852053	4.622001	3.242595	84.29750
12	7.959174	4.649885	3.301434	84.08951

Şekil 3. Model 2 İçin Etki Tepki Analizi



Model 2'nin etki tepki analiz sonuçları şekil 3'de gösterilmektedir. SÜE'ye verilen bir birimlik şok RKGE üzerinde ikinci dönemde pozitif etkiye rağmen sonrasında sifıra yaklaşmıştır. FAİZ'e verilen bir birimlik şok RKGE üzerinde ilk dört dönem negatif olmuş ve sonrasında sifıra yaklaşmıştır. RKGE'ne verilen bir şok SÜE üzerinde iki ve altıncı dönemler arasında pozitif etki oluşturmuştur. İST'te verilen bir birimlik şok SUE üzerinde iki ve üçüncü dönem pozitif etki oluşturmuş sonra sifıra yaklaşmıştır.

Tablo 10. Model 2 Varyans Ayrıştırma Tablosu

RKGE				
Dönem	RKGE	SUE	FAİZ	İST
1	100.0000	0.000000	0.00000	0.000000
2	84.35853	1.773830	13.86244	0.005203
3	78.49366	3.157691	17.64168	0.706966
7	75.89288	3.129686	18.69501	2.282431
12	76.05354	3.197577	18.46028	2.288605
SUE				
1	0.283774	99.71623	0.00000	0.00000
2	9.299916	80.55999	1.409233	8.730864
3	11.11106	76.65005	1.653908	10.58498
7	21.46786	65.25721	5.400492	7.874436
12	25.07974	61.26048	5.394920	8.264859
FAİZ				
1	3.406760	2.059951	94.53329	0.00000
2	3.156334	3.256649	89.99710	3.589913
3	4.671960	4.992933	86.86710	3.468006
7	10.23483	4.374766	80.08073	5.309678
12	10.51251	4.485355	79.08500	5.917140
İST				
1	0.239270	0.217968	0.222660	99.32010
2	0.475643	1.536994	5.041512	92.94585
3	2.742080	4.067252	4.885807	88.30486
7	3.033735	5.654382	6.189250	85.12263
12	3.005978	5.598087	6.368708	85.02723

Model 2'nin varyans ayrıştırma sonuçları Tablo 10'da gösterilmektedir. RKGE'si ilk dönem sadece kendi şokları tarafından açıklanmaktadır. İkinci dönemden itibaren hata öngörü varyansının %13.8'i FAİZ tarafından açıklanmaktadır. Faizlerin etkisi artarak devam etmiş ve 12. dönem sonunda %18.4'e yükselmiştir. SÜE'si ilk dönem büyük kısmı kendi şokları tarafından belirlenmekle birlikte, 2. dönemden itibaren RKGE'nin etkisi artmış ve 12. Dönemin sonunda %25'e ulaşmıştır. FAİZ'lerin ilk dönemden itibaren %3.4'ü RKGE, %2'si SÜE tarafından açıklanmaktadır. Bir sene sonunda FAİZ'lerin, %10 RKGE, %4.4'ü SÜE ve %5.9'u ise İST tarafından belirlenmektedir. İST ise ilk dönem kendi şokları tarafından açıklanmakta iken, 12. dönem sonunda %6.3'ü FAİZ, %5.5'i SÜE, %3'ü RKGE tarafından belirlenmektedir.

4. SONUÇ

Ekonominin en önemli unsurlarından birisi güvendir. Ekonomik birimlerin mevcut duruma ve gelecek beklentilerine bakış açıları ekonominin makro yapısını şekillendirebilir. Bu amaçla üreticilerin ve tüketicilerin genel ekonomik ortama ilişkin geçmiş durumlarını ve gelecek beklentilerini değerlendirmeye çalışan Tüketici Güven Endeksi ve Reel Kesim Güven Endeksleri hesaplanmaktadır. Bu güven endeksleri makro değişkenlerden etkilendikleri gibi aynı zamanda etkilemektedirler.

Çalışmamızda Tüketici Güven Endeksi ve Reel Kesim Güven Endeksinin, enflasyon, faiz, döviz kuru, sanayi üretim endeksi, istihdam ve borsa endeksi ile ilişkisi incelenmiştir. İki ayrı model kurduğumuz çalışmamızda 2010-2018 dönemini aylık veriler kullanılmış ve etki-tepki, varyans ayrıştırma ve nedensellik analizleri uygulanmıştır.

İlk modelimiz Tüketici Güven Endeksi, enflasyon, döviz kuru ve BİST 100 endeksi serilerinden oluşmaktadır. Nedensellik sonuçları, döviz kurunun hem Tüketici Güven Endeksinin hem de enflasyonun nedenidir, Tüketici Güven Endeksi enflasyonun nedenidir, enflasyon ise borsa endeksinin nedenidir şeklinde bulunmuştur. Etki tepki ve varyans ayrıştırma sonuçlarına göre de Tüketici Güven Endeksinin ikinci aydan itibaren yaklaşık olarak %11'i döviz kurları tarafından belirlenmektedir. Nedensellik sonuçları ile uyusmaktadır.

Model 1 { Döviz kuru → TGE → TÜFE → BİST
Döviz kuru → TÜFE

İkinci modelimizde sanayi üretim endeksi, faizler ve istihdamın Reel Kesim Güven Endeksi ile ilişkisi araştırılmıştır. Nedensellik sonuçlarına göre, Reel Kesim Güven Endeksinin faizle ve Sanayi Üretim Endeksi ile arasında çift yönlü nedensellik bulunmuştur. Ayrıca Sanayi Üretim Endeksi ve istihdam oranlarının birbirlerinin nedeni olduğu sonucuna varılmıştır. Buna ek olarak Sanayi Üretim Endeksi ve istihdam oranı faizin nedenidir şeklindeki sonuçlar elde edilmiştir. Etki tepki ve varyans ayrıştırma sonuçlarına göre de değişkenler arasında Reel Kesim Güven Endeksinin belirleme oranı en yüksek olan %18 ile faiz oranlarıdır.

RKGE ↔ FAİZ
Model 2 { RKGE ↔ SÜE ↔ İST → FAİZ
SÜE → FAİZ

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde döviz kurlarındaki değişimlerin hem Tüketici Güven Endeksinin hem de enflasyon oranını etkilediği görülmektedir. Tüketici Güven Endeksi de enflasyonu, enflasyonda BİST 100 endeksinin etkilemektedir. Buna ek olarak Reel Kesim Güven Endeksinin içeren ikinci modelde tüm değişkenler faiz oranı ile ilişkilidir. Bu durumda tüketiciler ve üreticiler kararlarını verirken ve beklentilerini yönlendirirken döviz kurları ve faiz oranlarından etkilenmektedir. Bu durumda

özellikle döviz kurlarının ve faiz oranlarının kontrol altına alınması gerekmektedir. Bu iki değişkendeki dalgalanmalar kontrol altına alınırsa ekonomide diğer değişkenlerde olumlu yansımalar olacaktır.

KAYNAKÇA

- Afshar T. (2007), “Stock Return, Consumer Confidence, Purchasing Manager’s Index and Economic Fluctuations” *Journal of Business & Economics Research*, 8(5), 97-106.
- Alacahan N.D. ve Yavuz R.A. (2017), “The relationship of Consumer Confidence with Real Exchange Rates: Analysis of Turkey” *IIBN International Refereed Academic Social Sciences Journal*, Issue:25, 22-40.
- Albayrak G. (2018), “Türkiye’de Reel Kesim Güven Endeksi ile İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı Arasındaki İlişki Üzerine Ampirik Bir Uygulama” *Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(5), 18-27.
- Arısoy İ. (2012), “Türkiye Ekonomisinde İktisadi Güven Endeksleri ve Seçilmiş Makro Değişkenler Arasındaki İlişkilerin VAR Analizi” *Maliye Dergisi*, Sayı:162, 304-315.
- Ayuningtyas R. Ve Koesrindarto D.P (2014), “The Relationship Between Business Confidence, Consumer Confidence, and Indexes Return: Empirical Evidence in Indonesia Stock Exchange” *International Conference on Trends in Economics, Humanities and Management*, 21-25
- Başel F, Yardımcıoğlu F. (2016), “Tüketici Güven Endeksi ile Makro Değişkenler Arasındaki İlişki” *Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Kongresi (ICPESS)*, 475-487.
- Bram J. ve Ludvigson S. (1998), “Does Consumer Confidence Forecast Household Expenditure? A Sentiment Index Horse Race” *Economic Policy Review (Federal Reserve Bank of New York)*, 4(2), 59-78.
- Canöz İ. (2018), “Borsa İstanbul 100 Endeksi ile Tüketici Güven Endeksleri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği” *Fiscaoeconomia*, 2(1), 136-153.
- Canöz İ. (2017), “An Analysis of Macroeconomic Variables Affecting Real Sector Confidence Index: The Case of Turkey” *International Journal of Commerce and Finance*, 3(2), 37-47.
- Caroll C.D., Fuhrer J.C. ve Wilcox D.W. (1994), “Does Consumer Sentiment Forecast Household Spending? If So, Why?” *American Economic Review*, 84(5), 1397-1408.
- Chen S.S. (2011), “Lack of Consumer Confidence and Stock Returns” *Journal of Empirical Finance*, 18(2), 225–236.
- Christ K.P. ve Bremmer D.S. (2003), “The Relationship Between Consumer Sentiment and Stock Prices” *78th Annual Conference of the Western Economics Association International*, Denver, ABD.

- Eduardo L. ve Brito L. (2004), “Is the Consumer Confidence Index a Sound Predictor of the Private Demand in the United States” *Estudios de Economía Aplicada*, 22(3), 1-15.
- Eyüboğlu S. ve Eyüboğlu K. (2018), “Hizmet Güven Endeksi İle Hizmet Sektör Alt Endeksleri Arasındaki İlişkinin Test Edilmesi” *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(2), 271-282.
- Fisher K.L. ve Statman M. (2003), “Consumer Confidence and Stock Returns” *Journal of Portfolio Management*, 30(1), 115-127.
- Fukuyama F. (2000), *Social Capital and Civil Society*, IMF Working Paper, No:74.
- Görmüş Ş. ve S. Güneş S. (2010), “Consumer Confidence, Stock Prices and Exchange Rates: The Case of Turkey” *Applied Econometrics and International Development*, 10(2), 103-114.
- Hsu C.C, Lin H.Y. ve Wu J.Y. (2011), “Consumer Confidence and Stock Markets: The Panel Causality Evidence” *International Journal of Economics and Finance*, 3(6), 91-98.
- T. Islam T. ve Mümtaz M.N. (2016) “Consumer Confidence Index and Economic Growth: An Empirical Analysis of EU Countries” *Euro Economica*, 35(2), 17-22.
- Işık T.T., Şahin İ. ve Aydınkaya I. (2016), “Consumer Confidence Index, The Relationship Between Growth and Inflation: A Case of Turkey” *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 4(4), 295-306.
- İskenderoğlu Ö. ve Akdağ S. (2017), “Finansal Hizmetler Güven Endeksinin Geçerliliğinin İncelenmesi: Türkiye Örneği” *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3(4), 625-633.
- Jansen W.J. ve Nahuis N.J. (2003). “The Stock Market and Consumer Confidence: European Evidence” *Economics Letters*, 79(1), 89-98.
- Korkmaz T. ve Çevik E.İ. (2009), “Reel Kesim Güven Endeksi İle İMKB 100 Endeksi arasındaki Dinamik Nedensellik İlişkisi” *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 38(1), 24-37.
- Sum V. (2014), “Effects of Business and Consumer Confidence on Stock Market Returns: Cross-Sectional Evidence” *Economics, Management, and Financial Markets*, 9(1), 21-25.
- Tekin B. ve S. Cengiz S. (2018), “Pay Senedi Piyasası ile Tüketici Güven Endeksi Arasındaki Nedensellik ve Eşbütünlük İlişkileri: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama” *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 5(29), 3837-3847.
- Topuz Y.F. (2011), “Tüketici Güveni ve Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği” *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(1), 53-65.
- Tunalı H. ve Özkan İ.E. (2016), “Türkiye’de Tüketici Güven Endeksi ve Tüketici Fiyat Endeksi Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi” *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 54-67.

Uşul H., Küçükşülle H. ve Karaoğlan S. (2017), “Güven Endekslerindeki Değişimlerin Hisse Senedi Piyasalarına Etkileri: Borsa İstanbul Örneği” Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(3), 685-695.

TÜİK, (2016), Türkiye İstatistik Kurumu Metaveri,
<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21847>,(12.01.2019).

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Metaveri,
<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/istatistikler/egilim+anketleri/iktisadi+yonelim+istatistikleri+ve+reel+kesim+guven+endeksi>, (03.01.2019).

ULUSAL VARLIK FONLARINA İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME¹**Dr. Öğr. Üyesi Hikmet Gülçin BEKEN*** **Doç. Dr. Nuri BALTACI*** **ÖZET**

Dünyadaki örnekleri daha öncelerde kurulmuş olsa da, Ulusal Varlık Fonu (UVF) Türkiye için oldukça yeni bir oluşum olarak karşımıza çıkmaktadır. Pek çok farklı amacı benimseyerek oluşturulan UVF'ler hem kurucu ülkeler hem de ev sahibi ülkeler üzerinden küresel sistemin işleyişini önemli ölçüde etkilemektedir. Politik iktisat içerisinde yeni bir aktör olarak kendine yer bulan UVF'ler; devlet, piyasa ve güç ilişkilerinde yaşanan değişim ve dönüşümde belirleyici olmaktadır. Mevcut UVF'ler ve Türkiye Ulusal Varlık Fonu üzerinden sağladıkları fayda ve ortaya çıkardıkları maliyetlere bu çalışmada yer verilecektir.

Anahtar Kelimeler: *Ulusal Varlık Fonları, Politik İktisat, Kalkınma.*

JEL Sınıflandırması: *O11, O19, F59.*

AN ANALYSIS OF SOVEREIGN WEALTH FUNDS**ABSTRACT**

Although it is a new phenomenon for Turkish economy, the examples of Sovereign Wealth Funds can be found around the World since the 1950s. There are different objectives to set up a SWF, their effects can be seen both in home countries and host countries of global system. As a new agent in the field of political economy, they affect the change and transformation of power, state and market dynamics. In this study, the examples of existing Sovereign Wealth Funds and Turkey Wealth Fund Management Cooperation will be evaluated based on costs and benefits.

Key Words: *Sovereign Wealth Funds, Political Economy, Development.*

JEL Classification: *O11, O19, F59.*

¹ Bu çalışma 8. ICOPEC Kongresinde (Belgrad) sunulan bildirinin Türkçeleştirilmiş ve genişletilmiş halidir.

* Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Gümüşhane/Türkiye e-mail: hgulcin.beken@gumushane.edu.tr

* Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Gümüşhane/Türkiye e-mail: nuribaltaci@gumushane.edu.tr

1. GİRİŞ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ev sahipliği yaptığı UVF'ler küresel sistem içerisindeki yeni aktörler olarak sermayenin dolaşımı üzerinde etkili olmaktadır. Kuruluş amaçları, fon kaynakları ve finansman yönünden farklılık gösteren UVF'ler; istikrarlaştırıcı etkileri ve uzun vadeli yapıları nedeniyle tercih edilmektedir. Bununla birlikte en önemli dezavantajları yeteri kadar şeffaf olamamaları, korumacı eğilimlerde artışa ve piyasa etkinsizliğine yol açabilmeleridir. Devlete ait yapılar olmaları nedeniyle eleştirilen UVF'ler, küresel ekonomik sistem içerisinde devletin rolü ve ağırlığının ne olduğu noktasında da sorgulanmaktadır.

Bütçe ve ödemeler bilançosu dengesi, makroekonomik ve finansal istikrar gibi genel olarak tüm ekonomik yapı üzerinde etkileri görülmektedir. Bu temel makroekonomik göstergelerdeki performansı yüksek olan ülkeler tarafından UVF kurulması kabul edilmekle birlikte; Türkiye gibi bütçe ve ödemeler bilançosu değerleri açık veren ülkelerin UVF oluşturmaları genellikle sorgulanmaktadır. Bu bağlamda; çalışmada Ulusal Varlık Fonları tanımlanarak, hangi amaçlarla kurulduklarına bakılarak Türkiye Ulusal Varlık Fonu'nun dünyadaki örnekleri ile benzeştiği ve farklılaştığı noktalara yer verilecektir.

2. ULUSAL VARLIK FONU: NASIL TANIMLANIR?

İlk Ulusal Varlık Fonu (UVF) örnekleri, II. Dünya Savaşı sonrasında 1950'li yıllarla ortaya çıkmış; 1970 ve 1980'ler, petrol üreten ülkelerin oluşturduğu istikrar fonları ile birlikte UVF kuruluşunun ikinci dalgasının yaşandığı dönem olmuştur. Özellikle 1970'lerin yüksek petrol fiyatları nedeniyle; çok sayıda meta ihracatına ve ticarete bağımlı, küçük, dışa açık ülkenin karşılaştıkları problemlere çözüm olarak istikrar fonu oluşturdukları görülmüştür. 1990'lardan 2000'lere kadar dünya genelindeki düşük meta fiyatları nedeniyle yeni istikrar ya da ulusal varlık fonları kurulmamıştır. 2005 sonrası kurulan UVF'ler ise yakın tarihte oluşturuldukları düşünüldüğünde görece küçük kabul edilebilirler.² (The Corner House, 2008:4-6)

Ulusal Varlık Fonlarını emeklilik fonları, hedge fonları gibi diğer yatırım araçlarından farklı kılan özellik, devlete ait olmalarıdır. Ülkenin döviz rezervlerindeki birikim bu fonların kaynağını oluştursa da; resmi rezervlerden bağımsız şekilde yönetilmektedir. Yabancı bir devletin yatırım aracı olduğu için bazen ev sahibi ülke tarafından endişe ve şüphe ile de karşılanabilmektedir. Bunu ortaya çıkaran, bu fonların kâr amacı dışındaki motivasyonlar ile yönetilmesidir. Yatırım ve iş kararlarının ulusal varlık fonu sahibi ülkenin siyasi çıkarlarından etkilenecek olması da bu bağlamda bir diğer endişe kaynağıdır. (TÜSİAD, 2008:1) Behrendt (2008:4) ise fonların bu kadar ilgi çekmesinin nedenini büyüklüklerinden ziyade, küresel finansal piyasalarda aldıkları pozisyonun hızına ve devam eden hızlı büyümelerine bağlamaktadır.

² Coğrafi olarak dağılıma bakıldığında, Orta Doğu bölgesi % 40.24 ile sahip olunan UVF sıralamasında ilk sırada yer almaktadır. Asya bölgesinde bu oran % 39.74, Avrupa'da %13.11, Amerika'da %2.80, Afrika'da %2.70 ve diğer kalan bölgeler için de %1.40 olarak söylenebilir. (<https://www.SWFInstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>)

Tek bir şekilde tanımlanmaları mümkün olmasa da; bazı özellikleri tanımlama amacıyla kullanılabilir. Devlete ait yapıları, yükümlülüklerinin olmaması ya da çok az olması, döviz rezervlerinden farklı şekilde yönetilmeleri ayırıcı özellikleri arasındadır. (Beck ve Fidora, 2008:349) Dikkat edilmesi gereken bir nokta da UVF'lerin homojen bir yapı olarak görülmemeleri; yatırım stratejileri, yasal ve kurumsal yapıları noktasında oldukça farklı olduklarıdır. (The Corner House, 2008:2)

UVF'lerin temel kaynağı içerisinde; bütçe fazlası, döviz kazandırıcı işlemler, özelleştirme gelirleri, çeşitli metallerin ihracat gelirleri bulunmaktadır. Sermaye hareketlerinin serbest olduğu günümüz koşullarında elde edilen ticaret fazlası düşünülürken, UVF'ler geçici bir yatırım aracı olarak kabul edilmemekte; büyüme ve zenginlik yaratmaya devam edecekleri varsayılmaktadır. (Klitzing, Liin, Lund ve Nordin, 2010: 1-3)

UVF'ler genelde emtiaya dayalı (doğal kaynak ihracatından elde edilen gelir fazlası) ve emtia-dışı fonlar (emtia dışındaki ihracat gelirlerinin ortaya çıkardığı bütçe fazlası) şeklinde iki grup içerisinde toplanabilir. Emtiaya dayalı UVF'ler, hidrokarbon ihracatı ile finanse edilir ve net finansal tasarruf içerir. Bu nedenle, emtiaya dayalı UVF'ler net kamu tasarrufunun bir ifadesidir. Emtia-dışı UVF'ler kontrollü döviz kuru politikalarının bir sonucudur ve parasal rezerv fazlalığı ile finanse edilir. (Bazoobandi,2013:6). Hem finansman kaynakları hem de ekonomik amaçları açısından birbirlerinden farklılık göstermektedirler. (Reisen, 2008b:1)

UVF sahibi ülkeler incelendiğinde bir grupta, yüksek petrol ve meta fiyatlarının avantajını kullanan doğal kaynak zengini ülkeler bulunmaktadır. Fon bu ülkeler için, kamu ve ihracat gelirlerinin stabilize edilmesi amacını da taşır. Bir diğer amacı da; biriken tasarrufların gelecek kuşaklara aktarılmasıdır. (Petrol düşünülürken yenilenemeyen doğal kaynakların bir gün tükeneceği gerçeği ile özellikle sürdürülebilir kalkınma kavramı içerisinde daha da anlamlı olmaktadır.) Ödemeler bilançosu istikrarı ya da ekonomiye müdahale amacı ile elde bulunan aşırı rezervlerin kullanılması da benimsenen amaçlardan bir diğeri olmaktadır. (Beck ve Fidora, 2008:350)

Bununla birlikte vurgulanması gereken, UVF'lerin sadece döviz rezervi birikimi amacıyla oluşturulmadıkları; a) rezerv fazlasının enflasyon ve parasal genişleme yönünde yarattığı baskının kaldırılması, b) ekonomik farklılaşmayı sağlamak ve ekonomik kazancı arttırmak, c) gelecekteki büyümeye kaynak oluşturmak, d) beklenen demografik baskılara bir cevap olabilmek amaçlarıyla da kurulabildikleridir. (Reisen, 2008b:4)

Hammadde ihracatçısı ülkeler açısından UVF sahibi olmanın üç önemli işlevi vardır. İhracatlarını niteleyen ürünlerini yüksek fiyatlar ve hacimdeki dalgalanmalara karşı koruma görevi ve ikinci olarak ekonomik gücün farklı şekillerinin yansıtılması ya da sürdürülmesi demektir. Devlet, sahip olduğu güçle; mülkiyet haklarını düzenler ve böylece piyasa ve firma kârlılığının oluşumunu ve dağılımını etkiler. Üçüncü olarak UVF'ler, üretim zinciri içerisinde değer dağılımını değiştiren siyasi bir

fonksiyona da sahiptir. Özellikle üretim zincirinin finansal kısmını kontrol edebilmek adına, kalkınmacı devletlerin UVF oluşturma yönünde bir eğilimi olduğu görülmektedir. (Schwartz, 2012: 520)

Son yıllarda oluşturulan UVF'ler ise genellikle üç grup içerisinde toplanabilir; a) Daha fazla getiri elde edebilmek için istikrar fonu faaliyetlerini genişletmeye çalışan metaya dayalı ekonomiler, b) büyük meta getirileri olmasa da, sabit kur nedeniyle cari işlemler fazlası elde eden ekonomiler, c) genellikle büyük mali problemleri olan ve yapısal mali problemlerini çözmek yerine bir UVF sahibi olmayı tercih eden ekonomiler (Balding, 2012:7). Bu sınıflandırmaya bakıldığında Türkiye'nin üçüncü grup içerisinde kendine yer bulduğu söylenebilir. Bunu desteklemek adına Türkiye ekonomisinin ödemeler bilançosu, bütçe v.b temel göstergeleri üzerinden değerlendirme yapmak yol gösterici olacaktır.

Griffith-Jones ve Ocampo (2008:17) çalışması; UVF oluşturmanın cari işlemler fazlasına sahip olunması durumunda anlamlı olduğuna dikkat çekmektedir. Buna ilave olarak, ülkede mali fazla ortaya çıkmıyorsa, kaynakların UVF'ye transfer edilmesinin anlamlı olmadığını ve kamu kesimi borcunun garantisi olarak UVF kaynaklarının kullanımının da doğru olmayacağını vurgulamaktadır.

Tablo 1'de büyüklüklerine göre ilk on içerisinde yer alan UVF'lere ve Türkiye Ulusal Varlık Fonuna yer verilmiştir. İlk on UVF'ye bakıldığında, Dünya Bankasının sınıflandırmasına göre, yüksek gelir grubu veya üst orta gelir grubunda yer alan ülkeler bulunmaktadır. Ancak, mevcut diğer UVF'lere sahip ülkelere bakıldığında; Gabon gibi düşük gelir grubundaki ve Gana gibi alt orta gelir grubundaki ülkelerde de UVF'ler bulunduğu görülmektedir. Ülkelerin gelir düzeyi bu anlamda etkili olsa da; UVF'ye sahip olma noktasındaki tek belirleyici olamamaktadır. Gelişmiş ülkeler için yüksek geliri değerlendirmenin, GOÜ'ler için daha üst gelir düzeyine dahil olmanın bir aracı olarak kullanılmaktadır.

Tablo 1. Ulusal Varlık Fonları Büyüklüklerine Göre (Ocak 2018,Milyar \$)

BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE DÜNYADAKİ ULUSAL VARLIK FONLARI*					
Ülke****	Fon Adı	Fon Büyüklüğü (milyar \$)	Kuruluş Yılı	Kaynak	Amaç
Norveç (yüksek gelir grubu)	Government Pension Fund-Global	998.93	1990	Petrol	Kamu harcamalarının finanse edilmesi Petrol gelirlerinin nesiller arası aktarımı
Çin(üst orta gelir grubu)	China Investment Corporation	900	2007	Emtia dışı	Yabancı yatırımları çeşitlendirmek Paydaşlar için maksimum getiri (kabul edilebilir risk altında)
BAE-Abu Dabi (yüksek gelir grubu)	Abu Dhabi Investment Authority	828	1976	Petrol	Uzun vadede refahın sürdürülmesi
Kuveyt (yüksek gelir grubu)	Kuwait Investment Authority	524	1953	Petrol	Yatırımların belli performans kriterleri temelinde geri dönüşünü sağlamak
Suudi Arabistan (yüksek gelir grubu)	SAMA Foreign Holdings	454	1952	Petrol	Petrol gelirlerini yönetmek, sosyal kalkınmayı desteklemek
Çin-Hong Kong (yüksek gelir grubu)	Hong Kong Monetary A. Investment Portfolio	456.6	1993	Emtia dışı	Ulusal paranın istikrarını sağlamak
Çin	SAFE Investment Company	441**	1997	Emtia dışı	Ülkenin döviz rezervlerini yönetmek, finansal piyasaların gelişimine katkı yapmak
Singapur (yüksek gelir grubu)	Government of Singapore Investment Corporation	359	1981	Emtia dışı	Uzun dönemli yatırım
Katar (yüksek gelir grubu)	Qatar Investment Authority	320	2005	Petrol&Gaz	Devlet ve gelecek nesiller için uzun vadeli değer yaratacak şekilde ülke rezervlerinin kullanılması Ülke ekonomisinin rekabet gücünü geliştirmek
Çin	National Social Security Fund	295	2000	Emtia dışı	Emeklilere finansal koruma sağlamak
Türkiye (üst orta gelir grubu)	Turkey Wealth Fund	bilinmiyor***	2016	Emtia dışı	Ekonomik istikrarı ve kalkınmayı desteklemek Kamu varlıklarının daha etkin kullanılması Gelecek nesiller için daha güçlü bir ekonomi
Petrol&Gaz Toplamı		4.266,76\$			
Diğer Toplamı		3.314,70\$			
Toplam		7.581,46\$			
*Ocak 2018 itibariyle toplam 79 Ulusal Varlık Fonu bulunmakta ve bunlardan varlık büyüklüğüne göre ilk on içerisinde yer alanlar ve Türkiye V.F. Verilmiştir					
**tahmini değer					
*** SWF Institute web sayfasında fon büyüklüğü bilinmiyor; Türkiye Varlık Fonu sayfasında ise fon toplam büyüklüğü 40 milyar \$ belirtilmiştir.					
**** Dünya Bankası 2018 ülke sınıflandırmasına göre gelir grupları verilmiştir.					

Kaynak: <https://www.SWFInstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>

UVF'ler, birden fazla amacın birlikte gerçekleştirilmesine yönelik olarak da kurulmuş olabilir. Burada önemli olan, bu amaçlar içerisinde kısa vade ve uzun vadeye aynı anda odaklanmanın birbiri ile çelişebilecek sonuçlar ortaya çıkarıp çıkarmadığıdır (Shields ve Villafuerte, 2010:44). Bu çoklu amaçlar ve bu amaçlara ulaşmak için kullanacakları araçlar Tablo 2 ile özetlenmiştir.

Tablo 2. Amaç ve Araçları Açısından UVF'ler

Ekonomik Amaçlar	Amaçlar	Araçlar
Sermayenin ençoklaştırılması (büyüme amaçlı kullanılacak sermayenin oluşturulması ve ulusal refahın korunması)	Nesillerarası refahı dengelemek	Nesillerarası eşitliği sağlayıcı yatırımlar yapmak (yenilenebilir olmayan kaynakların çeşitli finansal varlıklara dönüştürülmesi)
	Gelecek yükümlülüklerin finansmanı	Gelecek yükümlülükleri (emeklilik v.b) finanse etmek için sermayenin gerçek değerinin korunması ve artırılması
	Rezervlerin değerlendirilmesi	Rezerv tutma maliyetini azaltmak, yüksek uzun vadeli getiri elde edecek şekilde onları değerlendirmek
İstikrarlaştırma (Makroekonomik yönetim ve ekonomik istikrar)	Finansal istikrarın sağlanması	İç/dış şoklara karşı ekonomiyi koruyucu çevrim karşıtı mali araçların kullanılması
	Döviz kurunun istikrarlaştırılması	Varlık fiyatlarındaki dalgalanmayı önlemek ve fiyatlardaki dalgalanmayı azaltmak için kısa vadeli büyük miktardaki sermaye girişi-çıkışlarını dengelemek için kullanılması
		Kurun diğer ihracat faaliyetlerinin gerçekleştirilmesine ve uzun vadede ülke için gerekli sermaye miktarının girmesine olanak verecek düzeyde kalmasını sağlamak
Ekonomik kalkınma (ülkenin uzun vadeli verimliliğinde artışa yol açacak yatırımlar)	Fiziki altyapı yatırımları	Sermaye mallarının ülke içinde artırılması (ulaşım, enerji v.b)
	Sosyal altyapı yatırımlarının yapılması	Sosyal altyapının artırılması (beşeri sermaye ve kurumlar) ve bunu destekleyici sosyo-ekonomik projelerin uygulanması (eğitim, sağlık v.b.)
	Sanayi politikasının sürdürülmesi	Tek bir kaynağa ya da finansman şekline olan bağımlılığın azaltılmasını sağlayacak, çeşitlendirilmiş bir ekonomi yaratabilmek

Kaynak: PWC, 2015:1

Ulusal varlık fonlarından bazılarının stratejik amaçları- bölgesel kalkınma ya da ulusal öncü sanayilerin desteklenmesi- bulunurken; bir kısmı ise daha fazla kâr elde etmeye odaklıdır. Ayrıca günümüzde, gelişmekte olan piyasalardaki fazlaların yeniden finansal sisteme sokulmasının bir yolu olarak da kullanılmaktadır. Temel motivasyon kaynağının ne olduğu ülkelerin bu fonlar hakkında şüphe duymasına neden olabilir: ulusal varlık fonlarından gelecek yardımların kabul edilmesi yerine finansal korumacılığa dönüşün benimsenmesi böylesi durumlarda ortaya çıkmaktadır. (The Economist, 2008b) Bu durum, fonlara yönelik eleştirilerin nedenlerinden biridir. Finansal piyasalar için aslında önemli olan ise, bu fonların portföylerinin varlık ve nakit arasındaki dağılımının ne şekilde gerçekleştiğidir. (Jen Stephen, 2007:2)

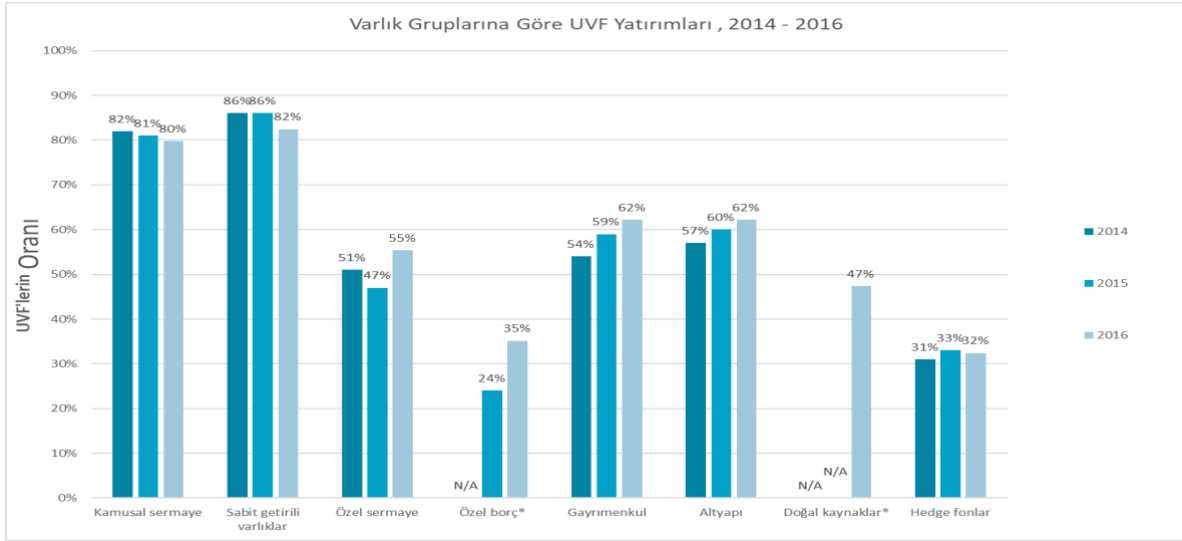
UVF'lerin sosyal koruma ve kalkınma amacına katkıda bulunması mümkündür. Özellikle gelişmekte olan ülke (GOÜ) UVF'lerinin ellerinde tuttıkları varlıklar, bu ülkeler tarafından bir tür kalkınma odaklı sermaye kaynağı olarak görülmektedir. GOÜ UVF'leri genellikle temel altyapı ve ekonominin stratejik sektörlerini destekleyici (telekomünikasyon, ulaşım, doğal kaynaklar, finansal hizmetler v.b) alanlara yöneliktir. Buradaki asıl soru, GOÜ'ler için bu fonların ne kadarını sosyal harcamaya ayırmaları gerektiği ve ne kadarıyla çeşitlenmiş bir yatırım portföyü yürütecekleri

hakkındadır. GOÜ'lerin amaçları sosyal güvenlik ağı yaratmaktan çok; müreffeh bir ekonomi yaratmaktır. (Balding, 2012:76-77) Olaya gelişmiş ülkeler açısından bakıldığında; Singapur, Norveç v.b. ülke UVF'leri de kendi ulusal sosyal koruma sistemlerine katkıda bulunmaktadır. Yatırım yapılan fonların her ne kadar böyle doğrudan bir yükümlülüğü bulunmasa da; sağlık, eğitim, sosyal refah harcamaları ve sosyal güvenlik sistemi için de kullanılmaktadır. (Stückelberger, Rossouw, Geerts, Chavaz ve Xinwa, 2016:39) Sosyal refah ve sosyal güvenlik ağı yaratmak ya da bu sistemlerin ortaya çıkması için kullanılmak hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler tarafından benimsenen benzer bir amaç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Santiso (2008:11) çalışması UVF'lerin gelişmekte olan ülkelerin refahı açısından hem ulusal hem de küresel düzeyde diğer GOÜ'ler için kalkınmayı finanse edecek önemli bir kurum olarak işlev gördüğünü; yani ihmal edilen bu yönü ile aslında onların **Ulusal Kalkınma Fonları** olarak büyüyebileceklerine vurgu yapmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere yatırım yaparak, istihdam olanakları yaratarak, altyapıya ve bazı öncelikli sektörlerle yönelik sermaye sağlayarak kalkınmaya destek oldukları vurgulanmaktadır. Bunu destekleyici, benzer bir yorum Griffith-Jones ve Ocampo (2008: 29) çalışmasında da öne çıkmaktadır. Döviz varlıklarının birikimi ve yüksekliği nedeniyle, GOÜ'lerin toplam UVF ve uluslararası rezerv varlıklarının küçük bir oranını bile mevcut ya da yeni kalkınma bankalarına yatırması durumunda, GOÜ'lerin sahip olduğu bankaların borç verme kapasitesini genişletebileceğini ve altyapı yatırımları gibi hem ulusal hem bölgesel kamu mallarının üretimi için bu kaynakların kullanılabilirliğini vurgulamaktadır.

Schubert (2015:13-19), GOÜ'lerin kalkınma amacıyla ihtiyaç duyduğu altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi ve verimli yatırımlara dönüştürülmesine yönelik sermayenin birikiminde UVF'lerin önemli bir kaynak olabileceği vurgusundadır. Hem UVF'nin kendisi hem de yatırımlarını yönlendirdiği GOÜ'ler için önemli kazançlar ortaya çıkmaktadır. Kalkınmanın finansmanında GOÜ'lerde altyapı yatırımlarına ve girişimciliğe yatırım yaparak UVF'ler hem üstlendikleri riskten daha yüksek oranda getiri elde edebilirler hem de elde edecekleri getiriyi çeşitlendirebilirler. Böylece; ekonomide çeşitlilik, ekonomik istikrarın sağlanması ve refahın nesiller arası aktarımı gibi belirtilebilecek kuruluş amaçlarına ulaşabilirler. Bu yatırımlara ev sahipliği edecek GOÜ açısından bakıldığında temel fayda; UVF'lerin yönetimi altında bulunan önemli miktardaki sermayeye erişim, diğer yatırım türleri ile kıyaslandığında daha uzun süreli yatırımlara sahip olmak, istihdam ve ekonomik büyümeyi arttırıcı koşullara sahip olmaktır.

Grafik 1.Varlık Gruplarına Göre UVF Yatırımları, 2014-2016

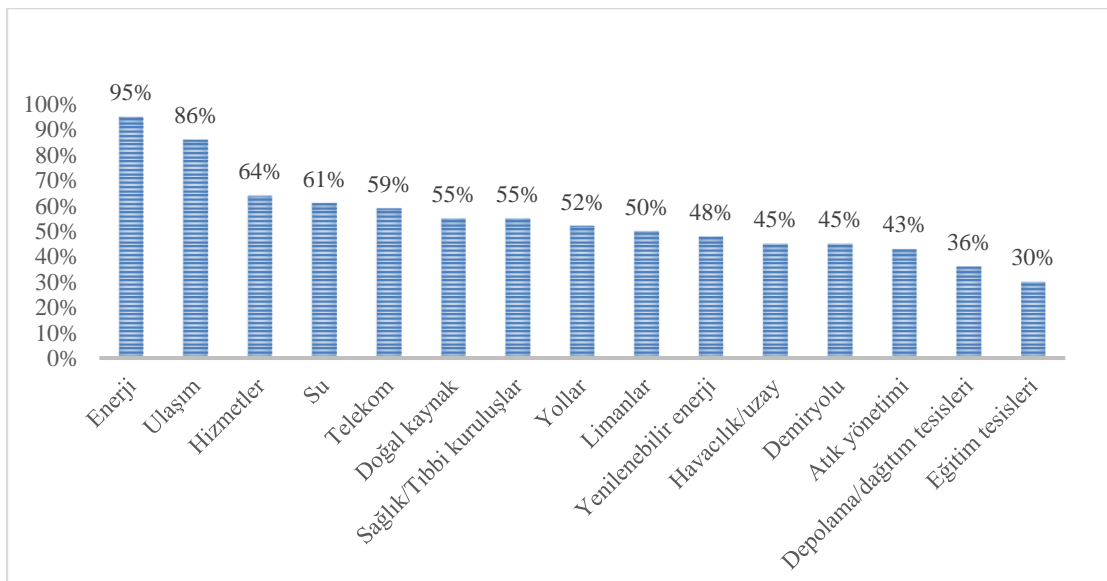


Kaynak: Real Assets Spotlight, 2016:2

Altyapı yatırımları konusundaki performanslarına, UVF'ler tarafından yapılan yatırımlar üzerinden bakılabilir. 2014 yılında altyapıya yönelik yatırımların oranı %57'den %62'ye artış göstermiştir. Bu altyapı yatırımları dolayısıyla hem uzun vadeli bir yatırım kaynağı sağladıkları hem de ulusal ekonomilerin gelişimi ve kalkınmasına destek oldukları görülmektedir. Musatov ve Zorsky (2013:3), UVF'lerin altyapı yatırımlarına yönelmesinin temel nedenini; altyapı yatırımlarının uzun vadeli doğası ve UVF'nin sürekli ömrü arasındaki doğal uyuma bağlamaktadır.

UVF'lerin altyapı yatırımlarında hangi alanlara öncelik verdikleri Grafik 2 ile görülebilir. İlk üç sırada enerji, ulaşım ve hizmetler sektörünün yer aldığı görülmektedir.

Grafik 2. Altyapı Yatırımında UVF'lerin Endüstri Tercihleri



Kaynak: Real Assets Spotlight, 2016:5.

3.SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİ AÇISINDAN UVF'LERİN VARLIĞI

UVF'lerin başta ekonomik olmak üzere ortaya çıkardığı etkileri hem UVF kurucusu ülke hem de ona ev sahipliği yapan ülkeler açısından olumlu ve olumsuz olarak sınıflandırmak mümkündür. Tablo 3 ile faydaları ve maliyetleri temelinde UVF'lerin kurucu ve ev sahibi ülke açısından ortaya çıkardığı etkiler gösterilmektedir. Bu değerlendirme, küresel sistem açısından ve özellikle sermayenin serbest dolaşımı temelinde etkinlik ve kaynak dağılımı üzerindeki arttırıcı etkisini içerecek şekilde yapılmıştır.

Tablo 3. Fayda-Maliyet Temelinde UVF Değerlendirilmesi

	Kurucu ülke	Ev sahibi ülke
FAYDA	*Sergileyeceği güçlü finansal performans ile ulusal ekonomiye istikrar kazandırma	*Finansal sermayeye erişimi artırma
	*Gelecek nesiller için tasarrufları artırma	*Fiyatlama etkinliğini artırma
	*Kaynakların etkin dağılımında politik güç sağlama	*Uzun vadeli yatırımlara sahip olmak
	*Ekonomik/sosyal projelerin finansmanını kolaylaştırma	
MALİYET	*Kötü/zayıf yatırım kararlarının alınabilmesi	*Fonların, ülkenin stratejik/kültürel ve üretken varlıkları üzerinde ne oranda söz sahibi olabildikleri
	*Yurt dışında değerlendirilen finansal sermaye nedeniyle ulusal ekonominin sermayeye yönelik ihtiyaçlarının görmezden gelinmesi	

Kaynak: Schubert ve Barenbaum:2010

Ana ülke içerisinde UVF'nin oynadığı role bakılacak olursa: ulusal firma ve bankalara likidite sağlamak, ulusal varlıklara yatırım yapmak, bütçe açıklarını finanse etmek, ulusal bankaların sermaye yapısını düzenlemek şeklinde söylenebilir. (Lu, Mulder ve Papaioannou, 2010:15-17) Bunlara ilave olarak; ortaya çıkacak bir krizin yayılma etkisinin hafifletilmesinde, dışsal faktörlere olan kırılganlıkların azaltılmasında UVF'ler önem kazanmaktadır.

UVF'lerin hem politik hem de ekonomik etkileri ön plana çıkmaktadır. UVF'nin kurucu ülkenin vatandaşları için fayda sağlayabilmesi için bazı faktörlerin (siyasi ve ekonomik) ortaya çıkması gerekmektedir. Ülke hükümetinin ulusal gücünü arttırmak için kullanılması durumunda vatandaşların çıkarına en iyi şekilde hizmet etmektedir. Piyasa etkisizliği karşısında yapılan kamu müdahaleleri, hem uluslararası politik iktisadi hem de iç politikayı etkilemekte ve de ondan etkilenmektedir. Ülke vatandaşlarına fayda sunabilmesi için ulusal sanayi politikasının bir ögesi olması ve korumacılıktan caydırması da gerekmektedir. Ayrıca UVF'ler, müttefik sahibi olmanın bir aracı olarak da siyasi etkiye sahiptir. (Fox, DelVecchio, Khayum, Gatenio, Blackburn ve Wolfson, 2008: 10-12) Ülke vatandaşları için bir değer yaratabilmesinin koşulu, UVF'lerin yatırım kararlarına katılabilmeleri, UVF'nin

varlığından haberdar olmaları ile mümkün olmaktadır (Stückelberger, Rossouw, Geerts,Chavaz ve Xinwa, 2016:41)

Ulusal varlık fonları (UVF) aslında kamu kesiminin, finansal piyasalar üzerinde etki kazanmasının yollarından biridir. Yönetilme biçimi resmi rezervlerden farklı olduğu gibi yabancı para cinsinden varlıklara yatırım yapmanın bir aracı olarak da kullanılmaktadır. Nasıl çalıştıkları, portföyü nasıl dağıttıkları ve bu fonların yöneticilerinin özel kesim ile nasıl iletişim ve etkileşim kurduğu; finansal piyasalar için önemli etkiler ortaya çıkarmaktadır. (Jen Stephen, 2007:1)

Genel olarak; istikrar fonu, emeklilik rezerv fonu, rezerv yatırım fonu ve kalkınma fonu şeklinde oluşturulan UVF'lerin kamu bütçesi, özel ve kamu kesimi bilançoları, ödemeler bilançosu dengesi, makroekonomik ve finansal istikrar gibi tüm makroekonomik yapı üzerinde etkileri görülmektedir. UVF'lerin nasıl faaliyet gösterdikleri ya da bu konuda nasıl bir çerçeve içerisinde hareket ettikleri tüm ekonomi üzerinde etki yaratacaktır. Özellikle kamu bütçesi ve kamu harcamalarının kullanım şekli, toplam talep ve ekonomik faaliyetler üzerindeki etkisi, ülkenin para politikası üzerinde faiz ve kur aracılığıyla ortaya çıkaracağı etki, özel sektörün davranışlarını etkilemesi, kamu yatırım getirilerini etkilemesi ön plana çıkmaktadır. (Shields ve Villafuerte, 2010: 46)

3.1.Avantaj ve Faydaları Açısından UVF'lerin Değerlendirilmesi

UVF yabancı bir devlet tarafından kontrol edildiğinde onu ağırlayan ülke açısından bir risk taşımaktadır. Bu da UVF yatırım kararlarının kâr amaçlı olmaktan çok politik amaçlarla şekillendirilmesidir ve bu nedenle stratejik varlıklara ya da güvenlik duyarlı yatırımlara odaklanabilirler. (OECD, 2007: 4)

Pek çok ulusal varlık fonu; yatırım amaçları, stratejileri, faaliyetleri ve performansları noktasında şeffaflıktan uzak kabul edilmektedir. Şeffaflığın önemli olmasının nedeni; şeffaflığın yolsuzluklarla mücadele etmek, sermaye akımlarını ve yatırımlarını kabul etme ve engelleme üzerindeki etkisinden kaynaklıdır. Aslında ülkelerin yabancı yatırımlarla ilgili bir sorunu olmamakla birlikte; pek çoğu devlet yatırımlarına duyarlılık göstermektedir. (Jen Stephen, 2007:7) Yatırımın kamusal ya da özel niteliği, yatırıma olan duyarlılığının nedenini oluşturmaktadır. Bu da aslında konuyu, daha sonra değinilecek olan devlet-piyasa önceliği ile ilişkili bir ödünleşime getirmektedir.

Özellikle şeffaflık konusunda, UVF'lerin gittikleri ülkede ticari olmayan yatırım kararları günümüzde küresel ekonomi için en önemli risklerden biri olan korumacılığın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Sermaye serbestisi önüne gereksiz engellerin konulması sorununun küresel finansal sistem içinde artmasına sebep olabilir. Bu durum rekabet özgürlüğü ve yatırım etkinliğinin korumacı önlemler tarafından tehdit edilmesine yol açabilir; piyasa ekonomisi ve dışa açıklık önceliğinde bu istenilmeyen bir durumdur. Santiago ilkelerinin bunu minimize etmesi beklenmektedir. (Bazoobandi, 2013:162)

OECD ve IMF gibi uluslararası kuruluşların da desteği ile UVF'lerin şeffaflık ve hesap verebilirliklerini artırıcı bazı düzenlemeler ve kurallar oluşturulmaktadır. Küresel politik sistemin aktörleri arasındaki uluslararası örgütlerin de sistemin düzenlenmesinde etkili oldukları görülmektedir. Buna katkı sağlama noktasında, 2008 yılında benimsenen Santiago Prensipleri'nin 24 ilkesi ile UVF'lerin yapacakları yatırımların ekonomik ve finansal temellere dayandırılması hedeflenmiştir. Genel olarak bu ilkelerin amacı "a) sermaye ve yatırım serbestliği koşullarında istikrarlı bir küresel finans sistemi oluşturma, b) yatırım yapılan ülkelerdeki tüm düzenleyici ilkelere uyum gösterme, c) ekonomik ve finansal temelde getiri odaklı yatırım yapmak, d) hesap verebilirlik, risk yönetimi ve operasyonel kontrollere olanak veren şeffaf ve sağlam bir yönetim yapısı oluşturmak" (IWG 2008:4) şeklinde belirlenmiştir.

El-Erian (2010), günümüz koşullarında ulusal varlık fonlarının bazı mücadele alanları ile karşı karşıya olduğunu vurgulamaktadır. Finansal sektör ağırlıklı ekonomilerde büyüme trendinin azalması, sanayi toplumlarındaki yüksek işsizlik, merkez ve çevre ülkeler arasındaki ıraksama, banka bilançolarında ve faaliyetlerinde riski azaltıcı düzenlemeler ve kontrolsüz piyasalardan artan kamu müdahalesine doğru geçiş şeklinde örneklendirilebilecek faktörler; ulusal varlık fonlarının sürekliliği açısından birer sorun kaynağıdır. UVF'lerin artan büyüklüğü ve önemine karşın onların karşılaştığı bu gibi problemler, sürdürülebilirliklerinin sorgulanmasına neden olmaktadır.

UVF sayısındaki artışın, uluslararası ve küresel düzlemde gerilim yarattığı iki alandan bahsedilmelidir. Uluslararası refahın; geleneksel sanayileşmiş ülkelerden, uluslararası finansın hiçbir zaman ana oyuncusu olmamış ülkelere doğru kaymasına neden olmuştur. Bu yeni gelenlerin küresel sistemi yönetme, politika ve normlarını şekillendirmede bugüne kadar herhangi bir rolü olmamıştır. Bu nokta yeni bir mücadele alanı olarak görülebilir. Özel kesim yerine kamu kesimine doğru bu yeniden dağılım; özel sektör ve piyasa odaklı çerçeve ile çelişkili bir karar alma sürecini işaret etmektedir. (Truman,2008)

UVF'ler üç ekonomik probleme çözüm bulma çabasıdadır. Bunlardan ilki, parasal problemler (sürekli ve yüksek miktarda sermaye fazlasının ortaya çıkarabileceği para arzı artışı ve enflasyonu engellemek); ikincisi, mali problemler (vergi gelirlerindeki sürekli artış karşısında kamu harcamalarının da aşırı ve sürekli şekilde büyümesi yönündeki baskıyı engelleyebilmek) ve üçüncüsü de uluslararası finansal problemler (sürekli ve yüksek miktardaki sermaye girişinin kurun değerlendirilmesi ve ülkenin rekabet gücünde kayba yol açmasının engellenmesi) olarak özetlenebilir. (Balding, 2012:27) Böylece, UVF'ler ülkenin hem iç hem de dış ekonomik sorunlarının hafifletilmesinde etkili olabilecektir.

UVF'lerin istikrarlaştırıcı etkisinden hem ulusal hem de uluslararası düzeyde bahsedilebilir. Küresel finansal sisteme istikrar kazandırabilmeleri, yatırım yapmaya yönelik motivasyonlarının kaynağında döviz rezervleri için daha iyi getiri elde edebilmek ve varlıkları çeşitlendirebilmek yer aldığından mümkün olmaktadır. (OECD, 2007:4) Sermaye girişlerinin yönetilebilmesi, uzun vadeli

yapısal sorunları işaret etmesi; sahip olduğu büyük ölçek ve uzun vadeli bakış açısı ile küresel finans piyasalarında ihtiyacı olanların sermayeye ulaşmasını sağlar. Dezavantajlı olduğu nokta ise; şeffaf olmayışı, finansal korumacılığın artışı, ekonomik olmayan amaçların öne çıkışı ve büyük miktarda sermayenin az sayıda kişinin elinde toplanmasının piyasa etkinliği üzerindeki olumsuz etkisi olarak söylenebilir. (Gomes,2008:43)

4.ULUSAL VARLIK FONLARI VE EKONOMİK KRİZLER

2008 krizi öncesinde siyasi güdülerle yatırım yaptıkları için eleştirilen UVF'ler, kriz sonrasında gelişmiş ülkelere yeteri kadar yatırım yapmadıkları için eleştirilmiştir. Bu eleştirinin, politik nedenlerden kaynaklandığı söylenebilir. Az ya da çok kamusal nitelikte varlıklar olduklarından, uluslararası yatırımların siyasi etkileşimlerinden kaçınabilmeleri mümkün olmamaktadır. (Balding, 2012:83) 2008 küresel krizi sonrasında UVF yatırım hedeflerinde ve yaklaşımlarında önemli değişiklikler ortaya çıkmıştır. Geleneksel olmayan varlıkların daha fazla şekilde içerilmesi, yapılacak yatırımların GOÜ'lere yönlendirilmesi, çok amaçlı hedeflerin benimsenmesi yönünde yatırım stratejilerinde değişimler yaşanmıştır. (Klitzing, Liin, Lund ve Nordin, 2010: 10-11)

2008 finansal krizi, UVF'lere bakışın değişmesine neden olmuştur. Örneğin ABD ulusal güvenliği için bir tehdit olarak görülen UVF'ler aslında Amerikan finans kurumlarına sermaye desteği sağlayarak, krizin etkilerinin atlatılmasına yardımcı olmuştur.³ Burada vurgulanması gereken nokta bu fonların şeffaflığının artmasından çok, gelişmiş ülkelerde sermayeye duyulan ihtiyaçtaki artış nedeniyle UVF'lerin onay ve kabul görmeye başlamasıdır. (Bazoobandi,2013:161) Yaşanan kriz, UVF'lerin önemli bir sermaye kaynağı olduğunu ve finansal kurumların sorunlu bilançolarını düzeltmenin bir yolu olarak kullanılabileceklerini gelişmiş ülkelere göstermiştir. (Hildebrand, 2008)

Küresel finans piyasalarında yaşanan değişim, UVF'lerin varlığı ve işleyişi açısından bahsedilmesi gereken bir dışsal faktör olarak vurgulanmalıdır. Batının ekonomik gücünde bir düşüş ve Güneydeki finansal aktörlerin bu anlamda ön plana çıkması sonucunda, uzun vadede çok kutuplu bir uluslararası finansal sistemin varlığı içerisinde UVF'ler varlık gösterecektir. GOÜ'ler borçlu olmaktan borç veren ülke olmaya doğru evrim geçirirken; finansal güçleri ve nüfuzları artsa da; uluslararası finansal sistemi yönlendirme ya da oluşturma konusunda hâlâ yeterli bir güce sahip olamamaktadır. Buna karşıt görüşlere bakıldığında; 1970'lerde petro-dolarların dolaşımında Batı bankaları ve finans kurumları etkin iken, günümüzde GOÜ'ler kendi sermaye fazlalarını kendileri dolaşıma sokmaktadır. (Corner House, 2008:36) Hildebrand (2008:68) da bunu destekleyerek; çevreden merkeze doğru sermaye akışında UVF'lerin önemli rol oynadığını vurgulamaktadır. Benzer şekilde Helleiner ve

³ Singapur, Kuveyt ve Güney Kore varlık fonları Merrill Lynch ve Citigroup gibi Amerika'nın kredi krizinde önemli kayıplar yaşayan iki bankasını 21 milyar \$ ile desteklemiştir. (The Economist, 2008a) Arap dünyasındaki ve diğer gelişmekte olan ekonomilerdeki sermayeye erişimleri olmasaydı, Batı finans piyasalarının krizle birlikte daha büyük tehlikeler yaşayacağı belirtilmiştir. (Behrendt, 2008:19)

Lundblad (2008), petrol ihraç eden GOÜ'ler için 1970'lerden farklı bir durum ortaya çıktığını vurgulamaktadır. O zaman petro-dolarların Batılı bankalar aracılığıyla tüm dünya geneline ödünç verilmesi (dolaşıma tabi olması) tercih edilmişken; artık sahip olunan petrol gelirlerinin yatırıma dönüştürülmesinde kontrolü kendi ellerinde -sahip oldukları UVF'ler aracılığıyla- tutmaktadırlar. Bu da **gücün** küresel sistemde zaman içerisinde nasıl yer değiştirdiğinin bir örneği olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bremmer (2009), UVF'leri "*devlet kapitalizmi*" içerisinde devletin kurumsal faaliyetlerini destekleyen bir araç olarak görmektedir. Özellikle son kriz ve ortaya çıkardığı resesyon ortamında UVF'ler, devlet kapitalizminin finanse edilmesine yardımcı olmaktadır. Krizden çıkarak ekonomik büyümenin canlandırılması, kırılğan ulusal sanayi ve şirketlere destek verilmesi noktasında, devletler piyasaya müdahale etmek zorundadır. Devletin bu müdahalesi; uluslararası şirketler ve yatırımcılar açısından, kazanan ve kaybedenlerin küresel piyasalarda yeniden şekillendirilmesi anlamını taşımaktadır. Devlet kapitalizminde, politik amaçlar için piyasaya müdahale eden hükümetler, bunun için kullandıkları UVF'ler ile hem küresel piyasayı hem de küresel siyaseti etkileyebilmektedir. Bu durum aslında; korumacılık, sübvansiyonlar, 1980'ler sonrasındaki neo-liberal politikalar ve oyunun kurallarının yeniden belirlenmesi noktasında, uluslararası politik iktisat alanında kriz sonrasında yeni bir "yeniden yapılanma" dönemine geçildiği anlamına gelmektedir.

5. DEVLET-PIYASA VE POLİTİK İKTİSAT İÇERİSİNDE UVF'LERİN YERİ

UVF'ler finansman kaynağına ve amaçlarına göre sınıflandırılrsa da; Dixon ve Monk (2012: 109-115), egemenliğe sahip olmada oynadıkları rol ve ulus devlet içerisindeki meşruiyet kazanma yolları açısından aslında UVF'lerin farklılaşmakta olduğuna dikkat çekmektedir. Burada vurgulanan, küreselleşme ve devletin egemenliği arasındaki sınırların hem politik hem de ekonomik olarak yeniden çizilmesi ve biçimlendirilmesinde UVF'lerin oynadıkları roldür. Aslında UVF'lerin oluşturulması ulus devletler açısından değerlendirildiğinde, ulus-devletlerin ekonomik ve sosyal refahlarının yabancı piyasaların işleyişine; yabancı şirket ve ülkelerin davranışına bağımlı ya da en azından kırılğan olduklarının farkına varmalarının bir sonucudur. Bu egemenlik açığının (dış dünya ile bütünleşme, dış dünyaya dahil olma, dış dünyanın parçası olma) kapatılması için yeni araçlara ihtiyaç duyulmuştur ve bu konuda devreye UVF'ler girmiştir.

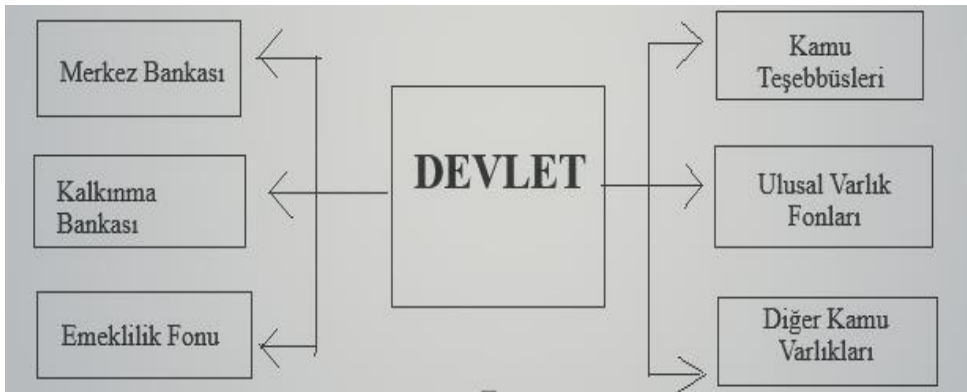
Strange (1988) küresel sistemdeki yapısal güç kaynağını ortaya çıkaran güvenlik, üretim, finans ve bilgi olmak üzere dört yapıyı vurgulamaktadır. UVF'ler de bu yapıyı değiştiren ve dönüştüren yeni bir faktör olarak ele alınabilir. Ulusal, uluslararası ve küresel düzlemde sistemi, bu dört yapının; devletler, piyasalar ve şirketlerin strateji ve politikalarını ve birbirleri arasındaki güç dengesini etkileyerek değiştirmektedir.

Gelişmekte olan dünyaya ait UVF'lere, uluslararası politik iktisat ya da devlet-piyasa düzlemi üzerinden bakıldığında, temel vurgu UVF'lerin bir piyasa aktörü olarak ortaya çıkması ve yerine

getirdiği rol olmaktadır. Küresel finans içerisinde devlet otoritesinin yeni bir ifadesi olarak UVF'ler karşımıza çıkmaktadır. UVF sahibi olan devletler aslında, sermaye hareketliliğinin yapısını ve içeriğini dönüştürme potansiyeline sahiptir. (Helleiner ve Lundblad, 2008: 68-69)

UVF'lerin devletin kontrolünde ve yönetiminde olması neden bir endişe kaynağı olmaktadır sorusunun sorulması gereklidir. İlki, ulusal mülkiyete ve kontrole sahip olmanın sunabileceği faydalar, ikincisi ise ulusal güvenlik ve stratejik açıdan önemli sektörlere yapılacak yatırımların arkasındaki temel argümanın finansal olmaktan çok politik olmasına ilişkindir. (Mattoo ve Subramanian, 2008: 15) Burada hatırlatılması gereken bir nokta da, devletin kontrolünde olan tek yatırım aracının UVF'ler olmadığı gerçeğidir. Küresel finans piyasaları içerisinde UVF'ler ya da kamu emeklilik fonları gibi devlete ait pek çok yatırım aracı bulunabildiğinden, bunların işleyişi ve tercih ettikleri yatırım biçimi aslında devlet-piyasa ilişkisi açısından önem taşımaktadır. Küresel finansal piyasaların önceliklerine uygun ya da uygun olmayan bir biçimde hareket edebilecekleri gibi; bu önceliklerin değişmesi üzerinde de etkili olabileceklerdir. (Helleiner ve Lundblad, 2008:72-76)

Şekil 1.Devlet ve Ulusal Varlık Fonu İlişkisi



Kaynak: Kern, 2008:2.

Şekil 1, UVF'lerin devletin eliyle yürütülen diğer faaliyetleri tamamlayıcı olarak yerine getirdiği işlevleri göstermektedir. UVF'ler, özellikleri ve tanımı gereği devletin sahip olduğu bir yatırım fonu olarak diğer devlet faaliyetlerini tamamlamaktadır. (Kern, 2008:2) Aslında Şekil 1; devlet merkeze alındığında, UVF'lerin de merkez bankası, emeklilik fonları, kamu teşekkülleri ya da diğer kamusal varlıklar gibi olduğunun bir göstergesidir. Diğerleri ne kadar devletin ekonomideki ağırlık ve payının sorgulanmasına yol açıyorsa, UVF'ler de bu bağlamda onlarla eşdeğer kabul edilebilir.

UVF konusunu günümüz iktisadi hayatında bu kadar tartışılır kılan nokta UVF'lerin her ne kadar politik olmayan yatırım kararları olsa da; politik bir alanı işgal etmelerinden kaynaklanmaktadır. İktisadi olarak oluşturulmasının altında; özellikle emtiaya dayalı ülkelerin mevcut doğal kaynağa ilişkin varlıklarını finansal varlıklara dönüştürerek gelir elde etmesi(parasallaştırması) yer almaktadır. Politik olarak oluşturulması ise devletin ekonomiye müdahalesinin etik ve felsefi doğasının tartışılmasını beraberinde getirir. Ulusal servetin kontrolü ve yönetimi noktasında devletin ne derecede ve nereye

kadar söz sahibi olması gerektiği, bu gücün ve kontrolün gerçekten devletin elinde mi olması gerektiği hakkındadır. UVF'ler bu nedenle, liberal iktisadi politikalar çağında neden bu kadar yaygınlaşıp büyük bir güce oluştukları noktasında dikkatle incelenmelidir. (Balding, 2012:40)

UVF'lerin, Washington Uzlaşısının temelindeki serbest piyasa politikalarının üstünlüğü ideolojisine, serbest piyasa ekonomisi ve işleyiş mekanizmalarına zarar verebileceği görüşünde olanlar vardır. (Hildebrand, 2008). UVF'lerin varlığını; piyasa kapitalizminden devlet kapitalizmine doğru geçişin bir ifadesi olarak gören yorumlar da bulunmaktadır. (The Corner House, 2008:36) Schwartz (2012:517) ise UVF'leri devlet kontrolündeki artışa doğru kesin bir yöneliş olarak yorumlamamaktadır. Piyasa ve devlet birlikte var olsa da; devlet sahip olduğu güç ile aslında kamusal ve özel faaliyetler arasındaki sınırı da çizmektedir. Bu sınırı çizme şekli herhangi bir piyasa içerisindeki kapitalizmin doğasını da belirleyecektir. Burada unutulmaması gereken; doğası ve öncelikleri açısından devletin ve piyasanın birbirinden farklı olduğu gerçeğidir. (Summers, 2007)

6.TÜRKİYE ULUSAL VARLIK FONU'NUN DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketi 6741 sayılı kanun ile 19/08/2016 tarihinde kabul edilmiş ve 26/08/16 tarihinde 29813 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/08/20160826-1.pdf>) Fonun kuruluş amacı ve kapsamı Madde 1'de; “*sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak, yurtiçinde kamuya ait olan varlıkları ekonomiye kazandırmak, dış kaynak temin etmek, stratejik, büyük ölçekli yatırımlara iştirak etmek*” olarak belirtilmiştir. 2018/162 sayılı karar ile Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin yapısına ve işleyişine ilişkin usul ve esaslarda değişikliğe gidilmiştir. (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/09/20180912-6.pdf>)

Fonun yapısı ve kapsamı içinde yer alan kuruluşlar ve büyüklükleri Tablo 4'de görülebilir.

Tablo 4. Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketi Portföy Yapısı

Kuruluş Adı	Büyüklik
Türk Hava Yolları	%49.12 oranındaki hissesi ile
Türk Telekom	%6.68 oranındaki Hazine'ye ait hissesi ile
Ziraat Bankası	Sermayesinde bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Halk Bankası	%51.11 oranındaki hissesi ile
Türkiye Petrolleri	Sermayesinde bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş.	Sermayesinde bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Posta ve Telgraf Teşkilatı A.Ş.	Sermayesinde bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Türksat Uydu Haberleşme Kablo TV ve İşletme A.Ş.	Sermayesinde bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Borsa İstanbul A.Ş.	Sermayesinde bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Milli Piyango	Lisansın 49 yıllık süre ile devri
TCDD İzmir Limanı	TCDD İzmir Limanı'nın özelleştirme kapsam ve programından çıkartılarak, Fon'a devredilmesi
Türkiye Denizcilik İşletmeleri A.Ş.	%49 oranındaki hissesi ile
Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü	Tamamı
Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü	Tamamı
Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş.	%10 oranındaki hissesi ile
Türkiye Jokey Klübü	Lisansın 49 yıllık süre ile devri
Taşınmazlar	Mülkiyeti Hazine'ye ait Antalya, Aydın, İstanbul, Isparta, İzmir, Kayseri ve Muğla'da bulunan bazı taşınmazlar

Kaynak: <http://turkiyevarlikfonu.com.tr/TR/Portfoy/5>

Türkiye Varlık Fonu'nun oluşturulma gerekçesi olarak sunulan farklı görüşlerle karşılaşılmaktadır. Ulusal tasarrufların artırılmasına hem stratejik projelere sağladığı finansman ile hem de bu projelerden elde edilen gelirlerin mali varlık olarak yeniden ihracı yoluyla katkıda bulunması (Özatay, 2016a) ve dış borç alabilmeyi sağlaması (Özkul, 2017), ülkedeki büyük ölçekli yatırımlara finansman kaynağı sunması, finansal piyasalarda denge sağlayıcı bir etki ortaya çıkarması (Beşgül, 2016) kuruluş gerekçeleri arasında söylenebilir.

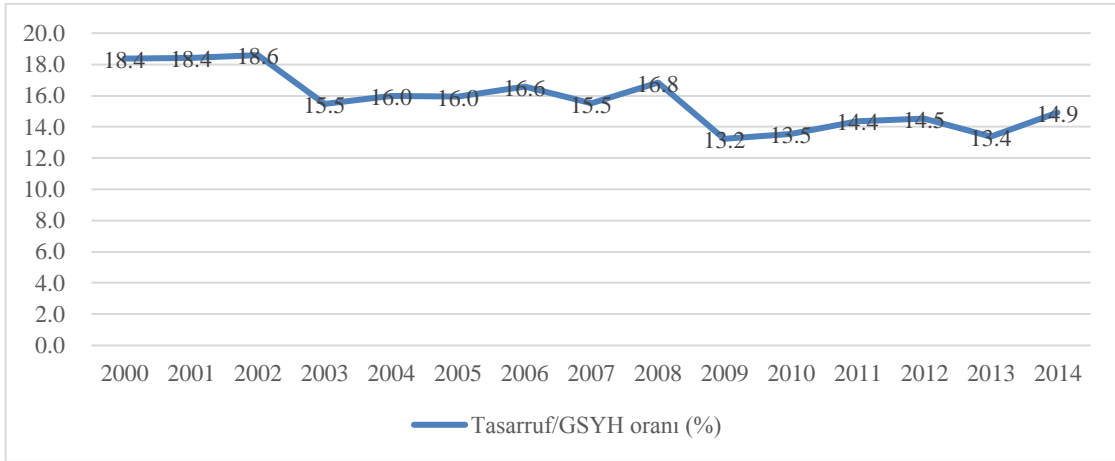
Dünyadaki örnekler incelendiğinde, bütçe fazlası ya da cari işlemler fazlasının Fon için önemli bir kaynak oluşturduğu görülmektedir. Bu göstergelerin Türkiye ekonomisi için değerlendirilmesi, Fonun kaynak ve finansman şekli noktasında mevcut durumu ortaya koyabilecektir. Tablo 5 ile, merkezi yönetim bütçesinin topladığı gelir ve yaptığı harcamalar karşılaştırıldığında, 2010 yılından 2017 yılına kadar açık verildiği görülmektedir. Buna ilaveten, Hazine nakit dengesi de açık vermektedir. Bu açıkları finanse etmek için de net iç ve dış borçlanmaya başvurulmaktadır.

Tablo 5. Merkezi Yönetim Bütçe ve Finansman Dengesi 2010-2017, Milyon TL

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Merkezi yönetim bütçe geliri	630.349	554.140	482.780	425.383	389.682	332.475	296.824	254.277
Merkezi yönetim bütçe harcamaları	677.722	584.071	506.305	448.752	408.225	361.887	314.607	294.359
Merkezi yönetim bütçe faiz dışı denge	9.339	20.315	29.479	26.544	31.443	19.004	24.448	8.217
Merkezi yönetim bütçe dengesi	-47.373	-29.932	-23.525	-23.370	-18.543	-29.412	-17.783	-40.081
Merkezi yönetim bütçe nakit dengesi	-53.516	-37.047	-19.476	-20.985	-12.372	-28.855	-14.895	-38.517
Merkezi yönetim bütçe finansmanı	53.516	37.047	19.476	20.985	12.372	28.855	14.895	38.517
Borçlanma(net)	83.622	32.972	22.593	19.823	24.477	22.744	17.468	31.085

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, www.hazine.gov.tr

Grafik 3. Türkiye Yurtiçi Toplam Tasarruf/GSYH (%), 2000-2014



Kaynak: Yurtiçi Tasarruflar/GSYH (%), Kalkınma Bakanlığı, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/EkonomikSosyalGostergeler.aspx>.

Türkiye ekonomisi için tasarruf düzeyinin yetersizliği ve istenilen düzeye ulaşamaması aslında 2000'li yıllarla birlikte dikkat çekici bir trend sergilemektedir. Düşük yurt içi tasarrufların büyüme ve cari işlemler açığı üzerindeki olumsuz etkisine dikkat çekilmektedir. (Dünya Bankası ve Kalkınma Bakanlığı:2012, Sancak ve Demirci:2012) Grafik 3 ile bu trend gösterilmektedir. Tasarruf-yatırım açığının artmasında, yurt içi tasarrufların yetersiz düzeyde olması etkili olmuştur. Birey ve hanehalkı tasarruflarını arttırmak adına bireysel emeklilik sisteminde değişiklikler yapılması, yapısal önlemler (vergi politikası, finansal eğitim, sosyal ve demografik politikalar) alınması v.b. politikalar uygulanmıştır. Bu noktada bir bütün olarak bakıldığında, ülke genelinde tasarruf açıklarının kapatılmasında, ulusal varlık fonlarının bir araç olarak görüldüğü söylenebilir. (TCMB, 2015: 18)

Tablo 6. Seçili Ülkeler İçin Cari İşlemler Dengesi, (GSYH%) 2010-2016

Ülke/Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Norveç	11.7	13.3	12.5	10.2	11.0	8.0	3.9
Çin	3.9	1.8	2.5	1.5	2.3	2.7	1.8

Hong Kong	7	5.6	1.6	1.5	1.4	3.3	4.0
Suudi Arabistan	12.6	23.6	22.4	18.1	9.8	-8.7	-3.7
Katar	31.1	33.2	30.4	24.0	8.4	-5.5
Singapur	23.4	22.1	17.4	16.9	19.7	18.1	19.0
Türkiye	-5.8	-8.9	-5.5	-6.7	-4.7	-3.7	-3.8

Kaynak:

World

Bank

Statistics,

<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=BN.CAB.XOKA.GD.ZS&country=#>

Tablo 6 ile büyüklüklerine göre ilk on sırada yer alan UVF'lere sahip ülkelerle birlikte Türkiye'nin cari işlemler dengesinin GSYH'ye oranına 2010-2016 yılları için yer verilmektedir. UVF'ye sahip ülkelerin hepsi cari işlemler fazlasına sahipken; Türkiye için cari işlemler açığı ortaya çıkmaktadır. Bunu destekleyecek şekilde, en yüksek cari işlemler açığına sahip ekonomilerin sıralandığı Tablo 7'de, Türkiye yine 2010-2017 döneminde önemli ölçüde açık veren bir ülke olarak yer almaktadır.

Tablo 7. Cari İşlemler Açığı En Yüksek 10 Ülke, 2011-2017(milyar \$)

Ülke/Yıl	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ABD	-444.6	-426.2	-349.5	-373.8	-434.6	-451.7	-466.2
İngiltere	-62.2	-113.1	-151.9	-161.2	-149.8	-154.9	-106.5
Brezilya	-77	-74.1	-74.8	-104.2	-59.4	-23.5	-9.8
Avustralya	-44.4	-64.5	-47.9	-42.3	-58.1	-37	-32.7
Suudi Arabistan	158.5	164.8	135.4	73.8	-56.7	-23.8
Kanada	-49.7	-65.7	-59.4	-43.2	-56.2	-49.4	-49.3
Meksika	-12.4	-18.4	-30.9	-23.7	-29.3	-22.8	-18.8
Cezayir	17.7	12.1	1.2	-9.5	-27.2	-26.2
Hindistan	-62.5	-91.5	-49.1	-27.3	-22.5	-12.1
Türkiye	-74.4	-48	-63.6	-43.6	-32.1	-33.1	-47.4

Kaynak: IMF, Balance of Payments Statistics, 2018, [http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-](http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1484149272260)

[CA473CA1FD52&sId=1484149272260](http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1484149272260)

Tablo 8. Uyarlanmış Net (Gerçek) Tasarruflar, 2010-2016, (GSMH% olarak)

Ülke/Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Türkiye	8.4	10.2	10.6	12.1	12.8	13	11.8
Suudi Arabistan	27	32	30	25.8	20.9	10.5	12.2
Singapur	40.9	39.6	37.8	37.3	37.5	34.1	32.7
Norveç	19.7	20	21.7	21.5	21.2	19.1	15.8
Katar	..	33.2	34.5	33.3	32.1	25.8	..
Kuveyt	..	35.9	35.6	33.1	28.7	12.4	4.5
Çin	30.4	26.5	27.3	26.3	26.9	26	22.4

Kaynak:

World

Development

Indicators,

World

Bank,

<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.ADJ.NNAT.GN.ZS&country=#>

Dünya Bankası⁴ tanımlamasına göre uyarlanmış net (gerçek) tasarruflar, bir ekonominin net tasarruflarına beşeri sermayesine yapılan yatırımın eklenmesi ve doğal kaynaklardaki yıpranma ve çevre

⁴ databank.worldbank.org üzerinden göstergenin tanımı alınmıştır.

kirliliğinin verdiği zararın çıkarılması ile ulaşılan gerçek tasarruf düzeyinin ne olduğu bilgisini vermektedir. Bileşenlerinin elde şekli ve ölçümü nedeniyle tartışmalı kabul edilse de; sürdürülebilir kalkınma ve ulusal refahın yaratılmasında önemli bir gösterge olarak yorumlanmaktadır. (Thiry ve Cassiers:2010; Hess:2013) En büyük UVF'ler açısından bu göstergeye bakıldığında, ulusal refahın kullanılması ve yaratılması noktasında sahip oldukları pozitif değerler görülmektedir. Ancak Türkiye bu gösterge açısından diğer ülkelerden daha gerilerde kalmaktadır.

Türkiye Varlık Fonu'nun kaynakları arasında özelleştirme geliri, yurtiçi ve yurtdışı sermaye ve para piyasalarından sağlanan finansman ve sermaye ve para piyasası dışındaki yöntemlerle sağlanan finansman v.b yer almaktadır. (TVF Mevzuat) Fonun kaynakları ve finansman yöntemleri değerlendirildiğinde; Özatay (2016b) çalışması bu kaynakların diğer ülkeler UVF'lerinde olduğu gibi sürekli bir doğal kaynak gelirine ya da varlık gelirine dayanmadığını; sürekliliği olmayan özelleştirme geliri, dış ve iç borç, kamunun bazı gelir kaynakları ve varlıklarına dayalı olduğu eleştirisinde bulunmaktadır.

Fon'un kurumsal örgütlenmesi (kuruluş yapısı ve bağımsız yönetim şeklinin belirlenmesi), bütçe dışı bir fon olarak büyüklük ve denetim açısından kontrol dışında kalabilmesi ve Fonun kaynakları (kullanılacak kaynakların devletin borçlanma ihtiyacını artırıcı etkisi); oluşturulan UVF'ye ilişkin temel endişe kaynağını oluşturmaktadır. (Dedeoğlu, 2016). Daha önceki yıllarda Türkiye ekonomisinde önemli bir büyüklüğe ve ağırlığa sebep olan bütçe dışı fonları hatırlatması ve onlara benzeyebilecek olması da bir diğer endişe kaynağıdır. Benzer şekilde Özkul (2017) da, Türkiye Varlık Fonunun aldığı temel eleştirileri genellikle kuruluş şekli (herhangi bir emtia ya da ihracat gelirine dayanmaması), amaç ve faaliyetleri (bütçe dışı fon etkisi yaratacak olması, kaynak bulma konusunda Hazine ile rekabet edecek olması dolayısıyla faizleri artırıcı etki yaratması) ve denetim konuları şeklinde sınıflandırmaktadır.⁵

7. SONUÇ

II. Dünya Savaşı sonrasında kurulmaya başlanan UVF'lerin sayısının ve ekonomik sistem içerisindeki ağırlığının günümüzde giderek arttığı görülmektedir. Rezerv fazlasının yönetiminden, gelecek kuşaklara refahın ve servetin aktarılmasına, kurun istikrarlaştırılması ve ekonomik kalkınmaya kadar çeşitli amaçlar için Varlık Fonları oluşturulabilir. Özellikle kalkınmanın finanse edilmesinde, UVF kaynaklarının kullanılması pek çok ülke tarafından tercih edilmektedir. Ülkenin ihtiyaç duyacağı altyapı yatırımlarının yapılması, istihdam yaratma, uzun vadeli destekler sunabilmeleri ile gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınma için önemli bir kaynak sağlamaktadır. Ayrıca, sosyal refahın sağlanması ve gelecek kuşaklara aktarılmasında önemli bir işlev yerine getirmektedirler. Kuruluşunda

⁵ Türkiye Ulusal Varlık Fonunun kuruluş nedenlerine ilişkin eleştiriler, Brezilya ve Hindistan Varlık Fonları için de yapılmıştır. (Bkz: Versiani:2008, Romao:2013 ve Corner House:2008) Brezilya ve Hindistan da Türkiye gibi, cari açık ve bütçe açığına sahip ülkeler arasında olmasına rağmen birer UVF kurmuştur. (Bkz: Dünya Bankası WDI 2018 verileri) Bu nedenle Türkiye ile karşılaştırılabilecek örnekler olarak bu iki ülkeye bakılmalıdır.

tek bir amacın benimsenmesi kadar çoklu amaçlar da benimsenmiş olabilir; burada UVF'ler için sorun yaratabilecek nokta, amaçların birbiri ile çelişebilecek nitelikte olmasıdır.

Yatırım kararlarının ekonomik değil politik güdülerle gerçekleştirilmesi, UVF'leri tartışmalı hale getiren noktalardan biridir. Buna ek olarak şeffaflık düzeylerinin yüksek olmaması, piyasa etkisizliklerine yol açması ve korumacı politikaların uygulanmasına yol açması aldığı eleştirilerin başında gelmektedir. Devlete ait olmaları nedeniyle yapılan eleştiriler, aslında konuyu politik iktisat içerisinde ele alınması gereken devlet-piyasa ilişkisine getirmektedir. Günümüzün hakim neo-liberal politikaları altında; UVF'ler devlet ve piyasa arasındaki sınırların çizilmesi, devlet ve piyasa arasındaki güç ilişkisinin nereye doğru şekillendiğinin incelenmesi açısından önemli bir analiz unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye Ulusal Varlık Fonu; daha önce Varlık Fonu oluşturmuş pek çok ülkeden farklı olarak herhangi bir meta ihracatını temel almadan, sıklıkla bütçe ve ödemeler bilançosu açıklarına sahip bir ekonomik yapı içerisinde hayata geçirilmiştir. Bu temel makroekonomik göstergelerin istikrarlı olmadığı bir ekonomik yapı olması nedeniyle de; Fonun varlığı sorgulanmaktadır. Temel ekonomik performansları birbirine yakın ülkeler olarak kabul edilen Brezilya ve Hindistan da Türkiye ile benzer şekilde, Varlık Fonu kurmalarına yönelik bir politika karşısında dikkatli olması gereken ekonomiler olarak vurgulanmaktadır. Bu ülkelerin Varlık Fonu oluşturmadaki temel amaçları ve bu amaçlara ulaşmak konusunda süreç içerisinde gösterdikleri performans değerlendirilmeden, Fon'a yönelik eleştirilerin kesin bir şekilde cevaplandırılmayacağı açıktır.

KAYNAKÇA

Balding C. (2012) "Sovereign Wealth Funds: The New Intersection of Money and Politics". Oxford University Press: New York.

Bazoobandi S.(2013) "The Political Economy of the Gulf Sovereign Wealth Funds:A Case Study of Iran, Kuwait, SAudi Arabia and the United Arab Emirates". Routledge:Britain.

Beck R. ve Fidora M. (2008) "The Impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial Markets", *Intereconomics*, 43(6): 349-358.

Behrendt, S. (2008) "When Money Talks: Arab Sovereign Wealth Funds in the Global Public Policy Discourse". *Carnegie Papers*, (12): 1-28.

Beşgül, B. (2016) "Türkiye'de Ulusal Varlık Fonu: Bilinenler ve Bilinmeyenler", <http://asem.org.tr/tr/publication/details/7112/T%C3%BCrkiye%E2%80%99de-Ulusal-Varl%C4%B1k-Fonu-Bilinenler-ve-Bilinmeyenler>, (11.03.2018).

Bremmer, I. (2009) "State Capitalism and the Crisis", <http://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/state-capitalism-and-the-crisis>, (11.05.2017).

- Dixon, A. D. ve Monk, A.H.B. (2012) "Rethinking the Sovereign in Sovereign Wealth Funds". Transactions of the Institute of British Geographers, 37(1): 104-117.
- Dedeoğlu, E (2016) "Kamu Mali Yönetiminde Neler Oluyor?: Varlık Fonu Ve Tamamlayıcı Ödenek", TEPAV Değerlendirme Notu, 201629.
- Dünya Bankası ve Kalkınma Bakanlığı, (2012) "Yüksek Büyümenin Sürdürülebilirliği: Yurtiçi Tasarrufların Rolü", Rapor No: 6630-Tr, http://siteresources.worldbank.org/TURKEYINTURKISHEXTN/Resources/455687-1331626580764/CEM_YurticiTasarruflar_tammetin.pdf, (12.05.2018)
- El-Erian, M.A.(2010) "Sovereign Wealth Funds in the New Normal". IMF Finance and Development, 47(2): 44-47.
- Fox, Ira M., DelVecchio P., Khayum O., Gatenio C., Blackburn, J., ve Wolfson, D. (2008) "Do Sovereign Wealth Funds Best Serve the Interest of Their Citizens?" <https://ssrn.com/abstract=1309285>, (12.07.2018)
- Gomes, T. (2008) "The Impact of Sovereign Wealth Funds on the International Financial System", Bank of Canada Reports, Financial System Review.
- Griffith-Jones S. ve Ocampo J.A. (2008) "Sovereign Wealth Fund: A Developing Country Perspective", Columbia University Initiative for the Policy Dialogue.
- Hazine Müsteşarlığı (2018) "İstatistikler", <https://www.hazine.gov.tr/>, (3.5.2018)
- Helleiner, E. ve Lundblad T. (2008) "States, Markets, and Sovereign Wealth Funds", German Policy Studies, 4(3): 59-82.
- Hess, P.E. (2013) "Economic Growth and Sustainable Development", Routledge:United Kingdom, Birinci Basım.
- Hildebrand, P. (2008) "The Challenge of Sovereign Wealth Funds. <https://voxeu.org/article/challenge-sovereign-wealth-funds>, (21.02.2018)
- IMF, Balance of Payments Statistics, <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1484149272260>
- IWG (2008), "Sovereign Wealth Funds Generally Accepted Principles and Practices “Santiago Principles””, (12.11.2017).
- Jen S. (2007) "Sovereign Wealth Funds:What They Are and What’s Happening", World Economics, 8(4): 1-7.
- Kalkınma Bakanlığı (2018) "Ekonomik ve Sosyal Göstergeler", <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/EkonomikSosyalGostergeler.aspx>, (7.9.2018).

- Kern, S. (2008) "UVF's and Foreign Investment Policies-an Update", Deutsche Bank Research.
- Klitzing E., Liin D., Lund S. ve Nordin L (2010) "Demstifying Sovereign Wealth Funds". Udaibir S.Das, Adnan Mazerei, ve Han van der Hoorn (eds). Economics of Sovereign Wealth Funds:Issues for Policy Makers içinde (3-13), IMF.
- Lu Y., Mulder C., ve Papaioannou M(2010) "From Reserve Accumulation to Sovereign Wealth Fund:Policy and Macroeconomic Considerations", Udaibir S.Das, Adnan Mazerei, and Han van der Hoorn (eds), Economics of Sovereign Wealth Funds:Issues for Policy Makers içinde (15-23), IMF.
- Mattoo, A. ve Subramanian, A. (2008) "Currency Undervaluation and Sovereign Wealth Funds: A New Role for the World Trade Organization", Peterson Institute for International Economics Working Paper No. 08-2.
- Musatov A. ve Zorsky J. (2013) "Sovereign Wealth Funds Allow Countries to Invest for More than the Long Term", DallasFed Economic Letter, 8(13).
- OECD (2007) "Investment Newsletter", October 2007, Issue 5.
- Özatay, F. (2016a) "Türkiye Varlık Fonu", TEPAV, <http://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/5686>, (1.3.2018)
- Özatay, F. (2016b) "Türkiye Varlık Fonu (2)", TEPAV, <http://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/5686>, (1.3.2018)
- Özkul, İ. (2017) "11. Soruda Tüm Yönleriyle Türkiye Varlık Fonu", Dünya Gazetesi, <https://www.dunya.com/ekonomi/11-soruda-tum-yonleriyle-turkiye-varlik-fonu-haberi-349431>, (1.3.2018).
- PWC (2015) "The taxonomy of Sovereign Investment Funds", <https://www.pwc.com/gx/en/sovereign-wealth-investment-funds/publications/assets/pwc-the-taxonomy-of-sovereign-investment-funds.pdf>, (8.7.2018)
- Real Assets Spotlight (2016) "Sovereign Wealth Funds Investing in Infrastructure", <http://docs.preqin.com/newsletters/ra/Preqin-RASL-May-16-Feature-Article.pdf>, Preqin, (11.06.2017).
- Reisen H. (2008) "Commodity and Non-Commodity Sovereign Wealth Funds. Deutsche Bank Working Paper Series, Research Notes 28:1-12.
- Romao, F.L.(2013) "Pre-salt Oil, Royalties, and Sovereign and Social Funds in Brazil: Challenges and Social Control", International Social Work, 59(1): 5-17.
- Sancak E. ve Demirci N. (2012) "Ulusal Tasarruflar Ve Türkiye'de Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarrufların Önemi", Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(8): 159-198.

- Santiso J. (2008) "Sovereign Development Funds:Key Financial Actors of the Shifting Wealth of Nations", OECD Emerging Markets Network Working Paper.
- Schubert W. (2015) "The Role Sovereign Wealth Funds Can Play in Developmental Finance: The Investment in Infrastructure and Entrepreneurial Activities, the Development of Financial Institutions and the Creation of a Business Friendly Environment", *Journal of Applied Business and Economics*, 17(3): 11-20.
- Schubert W., ve Barenbaum L (2010) "The Sovereign Wealth Fund Controversy: The Issues and Suggestions", *Journal of Applied Business and Economics*, 11(2): 11-20.
- Schwartz H. (2012) "Political Capitalism and the Rise of Sovereign Wealth Funds", *Globalizations*, 9: (4): 517-530.
- Shields J. ve Villafuerte M. (2010) "Sovereign Wealth Funds and Economic Policy at Home". Udaibir S.Das, Adnan Mazerei, ve Han van der Hoorn (eds) *Economics of Sovereign Wealth Funds:Issues for Policy Makers* içinde (43-56), IMF.
- Strange, S. (1988) "States and MarketsAn Introduction to International Political Economy",.Pinter Publishers, London.
- Stückelberger C., Rossouw D., Geerts S., Chavaz P. ve Xinwa N. (2016) "Sovereign Wealth Funds An Ethical Perspective", *Globethics.net*, Global No. 15.
- Summers, L. (2007) "Funds That Shake Capitalist Logic", *Financial Times*, <https://www.ft.com/content/bb8f50b8-3dcc-11dc-8f6a-0000779fd2ac>, (11.2.2018).
- [SWFI \(2018\) "Sovereign Wealth Fund Rankings"](https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/), <https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>, (11.08.2018).
- TCMB (2015) "Tasarruf-Yatırım Dinamikleri ve Cari İşlemler Dengesi Gelişmeleri", <http://www.tcmb.gov.tr>, (21.04.2018).
- The Corner House (2008) "Sovereign Wealth Funds Some Frequently Asked Questions", *The Corner House Briefing No:38*.(1-38).
- The Economist (2008a) "The Invasion of the Sovereign-Wealth Funds", <http://www.economist.com/node/10533866>, (11.02.2017)
- [The Economist \(2008b\) "Sovereign-Wealth Funds: Asset-backed Insecurity"](http://www.economist.com/node/10533428), <http://www.economist.com/node/10533428>, (17.01.2008).
- Thiry, G. ve Cassiers, I.(2010) "Alternative Indicators to GDP: Values behind Numbers Adjusted Net Savings in Question" , UCL Discussion Paper, 2010-18.

Truman, E.M. (2008) "Sovereign Wealth Funds: The Challenge for Japan", Peterson Institute for International Economics, Speech delivered at the Japan Society, (May 1, 2008).

Türkiye Varlık Fonu Mevzuat, <http://turkiyevarlikfonu.com.tr/TR/icerik/49/mevzuat>

[Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun \(19 Ağustos 2016\), Resmi Gazete, 6741/29813. \(http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/08/20160826-1.pdf\).](http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/08/20160826-1.pdf)

[Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Yapısına ve İşleyişine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar, Resmi Gazete, 2018/162. \(http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/09/20180912-6.pdf\).](http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/09/20180912-6.pdf)

[Türkiye Varlık Fonu Yönetimi A.Ş., Portföy, http://turkiyevarlikfonu.com.tr/TR/Portfoy/5, \(10.10.2017\)](http://turkiyevarlikfonu.com.tr/TR/Portfoy/5)

TÜSİAD (2008) "Sovereign Wealth Funds", TÜSİAD International Strategic Focus Report No.1.

Versiani, I. (2008) "In Plan for Sovereign Wealth Fund, Brazil Charts a Different Course ", <https://www.nytimes.com/2008/05/14/business/worldbusiness/14iht-fund.1.12869757.html>, (15.07.2018)

World Bank World Development Indicators, Current Account Balance % GDP, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=BN.CAB.XOKA.GD.ZS&country=#>, (Erişim Tarihi 05.04.2018)

World Bank, World Development Indicators, Adjusted Net Savings %GNI, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.ADJ.SVNG.GN.ZS&country=#>, (11.09.2018)

World Bank (2018) "World Development Indicators, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=BN.CAB.XOKA.GD.ZS&country=#>, (11.09.2018).

**İKTİSADİ YÖNÜYLE OSMANLI VAKIFLARINDA SU KAYNAKLARININ YÖNETİMİ
18.VE 19. YÜZYILLARDA URFA VAKIFLARI ÖRNEĞİ****Dr. Öğr. Üyesi Tahir ÖĞÜT*** **ÖZET**

Urfa 18. yüzyılda iskân politikaları ve İran seferlerinin lojistik merkezlerinden biri olmasından dolayı, idari ve mali alanda yeniden yapılanma politikalarının odağında yer almıştır. İdari-mali yapılanma sürecinde şehrin imarı da önemsenmiştir. Urfa'da bu bağlamda on sekizinci yüzyıl ilk yarısında görev yapmış olan Yusuf Paşa ve Rızvan Ahmed Paşa kendi adlarıyla kurmuş oldukları vakıflar üzerinden şehrin imarına yönelik faaliyetlerde bulunmuşlardır. Bu vakıfların imar faaliyetlerinde gerek doğrudan kullanım gerekse de iktisadi faaliyetlere yönelik su kaynaklarına yapılan yatırımlar belirleyici olmuştur. Urfa'da gerçekleştirilmiş olan su yatırımlarının zaman içinde süreklilik arz edip etmemesi şehrin iktisadi gelişimini belirleyebilmek bakımından önem arz eden bir konudur. Tanzimat reformlarına Urfa'da 1850'de geçilmesi sonrasında kurulmuş olan Evkaf Müdürlüğü faaliyet alanı içinde vakıfların toplu olarak muhasebe kayıtlarını tutmuştur. Bu durum 18.yüzyıl ilk yarısından bir asır sonrasına kadar geçen süreçte, Urfa'da imar ve su yatırımlarına bağlı olarak iktisadi dinamizm veya durağanlık boyutunu belirleyebilme imkânı sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Güneydoğu Anadolu, Vakıf, Kamusal Mülkiyet, Su Kaynakları.*

**THE MANAGEMENT OF WATER RESOURCES IN OTTOMAN WAQFS FROM THE
ASPECT OF ECONOMIC THE EXAMPLE OF URFA WAQFS IN THE 18th AND 19th
CENTURY****ABSTRACT**

The Ottoman Empire was the scene of the restructuring of the state in the 18th century traditional administrative environment.. In terms of the development of the city, which is important for economic development in the first half of the 18th century, the activities of Yusuf Paşa and Rızvaniye waqfs came to the forefront in the effective management of water assets. These activities took place in two ways. The first is the construction and repair of waterways and the provision of direct water for the city. The other is the creation of economic units that will provide income to the foundations continuously. In Urfa, the state, as in every field in 1850 Tanzimat, it was the midwan of the administrations of these traditional

* Harran Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Urfa/Türkiye e-mail: tahirogut27@hotmail.com

institutions through the provincial organization carried out in the waqfs. But in this period, water resources continued to be decisive of the management and sharing of the waqfs system.

Key Words: *South East Anatolia, Public Property, Waqf, Centralization, Water Sources.*

1. GİRİŞ

Su insanlığın doğrudan kullanımı kadar iktisadi faaliyetlerdeki kullanım alanlarının çeşitliliği bakımından da önem arz eden doğal bir kaynaktır. Su kaynaklarının varlık ve potansiyelleri yerleşim alanlarının gelişimlerini belirleyebilmek bakımından önem arz eder. Mesela Mezopotamya’da ilk medeniyetlerin ortaya çıkmasında nehir havzaları belirleyici konumdadır. Fransız tarihçi Braudel Mezopotamya’nın tarihsel gelişimini üretmiş olduğu bir kavram olan “nehir medeniyetleri” ile değerlendirmiştir. (Braudel, 2007: 57). Medeniyetlerin gelişimi bakımdan suyun kullanım yoğunluğu ve üretim süreçlerinde kullanım alanlarındaki çeşitlilikte de önem arz eden konulardandır. Mesela Avrupa’da sanayi devrimini öncesinde rüzgâr ve su gücü üretimin mekanikleştirilmesinde yoğun olarak kullanılmaktaydı(Güran, 2003: 53). Ancak bu dönemde Osmanlıda sanayi üretiminin mekanikleştirilmesinde su gücünden yararlanmak bilinmeyen bir yöntemdir. Mesela İngiltere İzmir konsolosluğunun 1857’de pamuk üretimiyle ilgili yayınlamış olduğu raporda, üreticilerin pamuk balyalamada su cenderesini bilmediklerinden dolayı balyama işlemlerinin insan gücüne dayalı olarak yapıldığı değerlendirildiği bulunmaktadır(Kurmuş, 1982: 127).

Suyun kullanım alanları ve dağıtımını uygulanan mülkiyet rejimi ile yönetim sisteminin sonuçlarına bağlıdır. Bu bağlamda Osmanlı devletinde su kaynaklarının gerek mülkiyet rejimi gerekse de yönetimleri bakımından vakıflar belirleyici bir konuma sahip olmuşlardır. Vakıfların bu konuları vakfiye senetlerindeki kural koyucu irade ile vakıf mülkiyetlerine dokunulmazlık statüsü kazandırmasından kaynaklanmaktadır.

Rakka vilayetinin Urfa’dan başka diğer bir sancağı olan Birecik’te bir su ihtilafı bu konuya örnek teşkil etmektedir. Birecik’te 1782’de Şih Abdullah zaviyesi vakfının Kehriz suyu ile beslenen bir değirmeni mevcuttur. Ancak zamanla değirmene gelen suyun gelişini engelleyen beş bahçe birimi ortaya çıkmıştır. Vakıf mütevellisi 1782’de değirmene gelen suyun kesilmesine sebep olan bahçe tasarruflarının sona erdirilmesi için Birecik kadılığına şikâyette bulunmuşsa da sonuç alamamıştır. Müteveli sorunun giderilmesi için Divan-ı Hümayun’ a müracaat etmiştir. Divan vakıf mütevellisinin talebini vakfiye senedindeki iradeden dolayı yerinde görerek değirmene müdahalenin engellenmesini Birecik kadısına bildirmiştir (BOA, Rakka Ahkam Defterleri, No,24, h.1192/m.1782: 329).

18.yüzyıl Urfa’da ilk yarısında kurulmuş olan Yusuf Paşa ile Rızvan Ahmed Paşa vakıfları su imarının gerçekleştirilmesinde aktif rol almışlardır. Bu vakıfların Urfa su imarına yönelik faaliyetlerinde dönemin siyasi koşulları belirleyici olmuştur.

Rakka vilayetinde 18.yüzyıl, Osmanlı- İran savaşları ve aşiret iskân politikasından dolayı ekonomik genişlemenin olduğu bir dönemdir (Öğüt, 2018: 646-655). Bu dönemde ekonomik genişlemenin bir sonucu olarak 18.yüzyıl başlangıcında Rakka Valisi Yusuf Paşa ile başlayan ve yine bu yüzyılın ortalarında Rızvan Ahmed Paşa ile sona eren büyük ölçekli vakıfların kurulması süreci yaşanmıştır. Her iki paşanın kurmuş oldukları vakıfların faaliyetleri üzerinden, su kaynaklarının yönetim ve organizasyonunda önemli faaliyetler gerçekleşmiştir.

Ancak 18.yüzyılda başlayan Urfa'da yoğunlaşan vakıflaşma hareketi daralan ekonominin de bir sonucu olarak takip eden süreçte durağan bir sürece girmiştir. Osmanlı devletinde durağanlaşan ekonomik gelişimi aşmak ve idari yapıda etkinliği arttırmak amacıyla merkezi devlet otoritesini yeniden tesis etme anlayışı öne çıkmıştır. Bu bağlamda 1839'da Tanzimat süreci başlamıştır. Tanzimat döneminde vakıf gelir ve giderlerini toplu olarak bir arada görebilmek için taşra teşkilatlarında muhasebe kayıtları tutulmaya başlamıştır. Vakıf muhasebe kayıtları üzerinden şehirlerdeki vakıfların gelir ve giderlerini toplu olarak belirlemeyebilme imkânı ortaya çıkmıştır. Muhasebe kayıtları sayesinde Urfa şehrindeki iktisadi hayata yönelik önemli bir veri tabanı oluşturulmuştur. Böylelikle çalışmamıza konu olan su kaynaklarının şehir imarı ve iktisadi hayattaki durumunu bir yüzyıllık süreçte belirleyebilmek mümkün olmuştur.

2. URFA ŞEHRİNİN VE ÇEVRESİNİN SU KAYNAKLARI

Osmanlı döneminde Urfa her kadar kurak bir iklim kuşağında yer almış olsa da en azından yerleşim bölgesinin ihtiyaçlarını karşılayabilecek su yeterliliğine sahip olmuştur (Yenigün, 2017: 646-655).

Urfa'nın sahip olduğu geleneksel su kaynaklarını belirleyebilmek bakımından "1927 Urfa salnamesi" önemli veriler içermektedir. Salnamedeki verilere göre Urfa'nın su kaynakları kırsal ve şehir temelinde tasnife tabi tutulmuştur. Kırsaldaki su kaynakları da Harran ve Colap ovalarını besleyen kaynaklara bağlı olarak değerlendirilmiştir. Bu tasnife göre Colap ovasını besleyen en önemli su kaynağı Colap nehri olmasına karşın, Harran ovasındaki en önemli su kaynağı da Belih nehirleridir.

Colap Nehri; Bu su kaynağı Kabahaydar nahiyesinin Diphisar ile Edene köylerinde doğmaktadır. Harran ovasının Kuzey köylerini suladıktan sonra Suriye'ye geçerek Rakka yakınlarında Belih nehrine karışır (Urfa Salnamesi, 1927: 11).

Belih Nehri; Harran nahiyesinde, Akçakale yakınlarında Ayn Arus mevkiinde çıkarak Türkmen Colabı arazisini suladıktan sonra Rakka'da Fırat nehrine karışır (Urfa Salnamesi, 1927: 15).

Urfa şehrini doğrudan besleyen su kaynaklarından en önemlileri ise Ayn-ı Zılha ile Halilürrahman pınarlarıdır. Bunlardan başka Karakoyun deresi ile Kehriz, Cavsak, Germüş ve Karaköprü suları da diğer önemli su kaynaklarını oluşturmuştur. Bunlardan;

Ayn Zılha- Halilülrahman pınarları; Urfa kalesi eteklerinde kaynadıktan sonra yine aynı isimlerle anılan gölleri beslerler. Bu göllerden çıkan sular su mecralarından şehrin doğusuna doğru yönelerek sur dışındaki bahçeleri sularlar. Bahçelerin sulamasından geriye kalan su ise yaz ayları haricinde Colap çayına ve nihayetinden de Belih nehrine kavuşur (Urfa Salnamesi, 1927: 15).

Karakoyun Deresi; Urfa'nın Kuzeybatısında Demircik kuyusundan kaynar. Halilülrahman'a doğru gelen sular Halepli Bahçesini suladıktan sonra şehri Doğu yönünde terk eder (Urfa Salnamesi, 1927: 15).

Kehriz Suyu; Kehriz bir yer altı su kanalı sistemidir. Kehriz suyu olarak tanımlanan kanal sisteminin en önemli kaynağını Urfa'nın Kuzey- batısında Aşuk köyü civarındaki kaynakları oluşturmaktadır (Yenigün,2017: 646-655). Buradan kapalı bir havzadan geçerek şehre ulaşır ve bu su Urfa'nın en önemli içme suyu kaynaklarından birisidir.

Cavsak Suyu; Cavsak köyünden doğarak bir kısmı bahçeleri suladıktan sonra Urfa'ya ulaşır. Şehre uzanan koluna Bamyı Suyu da denilmektedir.

Germüş Suyu; Germüş suyu kehriz sistemine bağlı suyollarından biridir (Yenigün,2017). Kehriz sistemini besleyen en önemli su kaynağı Germüş köyünün kuzeyindeki tepe yamaçlarından yeryüzüne çıkmaktadır. Urfa'nın doğusunda ve oldukça yakın olan bu köyün bahçelerini suladıktan sonra şehre doğru yönelir (Urfa Salnamesi, 1927: 16).

Karaköprü Suyu; Şehrin Kuzeyinde yer alan bir sayfiye yeridir. Karaköprü deresi Cebece, Ağpınar, Dipsin olarak bilinen yerlerden çıkan su kaynaklarıyla beslenir. Bu su kaynaklarından başka, şehre yakın yerler olan Geldeyn, Çiftelik, Çömlekçi, Tülmen, Ağçehisar ve Ördek köylerinde de su kaynakları bulunmaktadır (Urfa Salnamesi, 1927: 17).

2.1. 18.Yüzyılda Urfa Su Kaynakları Yönetiminde Vakıflar

Urfa, 18.yüzyılda Rakka vilayetinin merkezi olan Ruha ismiyle tanınmaktaydı (Öğüt,2018:265-290). Urfa'da bu dönemde idari ve mali alanda kurumsallaşmaya dayalı olarak büyük bir dönüşüm süreci yaşanmıştır. Kurumsallaşma sürecinde sosyal yapıda aşiret iskân politikası ve mali yapıda da malikâne sistemi öne çıkmıştır(Öğüt- Küçük, 2015:46-73). Yusuf Paşa(1704-1712) ile Rızvan Ahmed Paşa'nın kendilerinden öncekilerden farklı olarak Rakka valiliği görevinde uzun süre görevde bulunmaları kurumsallaşma sürecinin diğer bir unsurunu oluşturmuştur. Adı geçen valilerin uzun süre görevde bulunmaları yönetimde etkinliği arttırmaya yönelik bir tasarruftur. Urfa'da her iki vali kurmuş oldukları büyük vakıflar üzerinden iktisadi kalkınma ve şehir imarına yönelik önemli katkılarda bulunmuşlardır. Bu vakıfların imar faaliyetlerinde ise su kaynak ve yollarının islahı öne çıkmaktadır.

2.2. Yusuf Paşa Döneminde Suyollarının İmarı Girişimleri (1704-1712)

Yusuf Paşa Rakka vilayetinde ağırlığını hissettiren bir yönetim anlayışını gerçekleştirmiştir. Bu durumun en temel göstergesi (Üner,2015:163). 18.yüzyıl başında belirtilen dönüşüm aşamasında

kaleme aldığı layihasında vilayetin sorunlarını değerlendirmedeki başarısı belirleyici olmuştur. Yusuf Paşa'nın layihasında vilayetteki idari ve mali sorunların temel kaynağı olarak bölgenin aşiretlere dayalı sosyal yapısı öne çıkarılmıştır. Paşa'nın üzerinde durduğu diğer bir yapısal sorun kaynağı da vilayet geneli ve şehir merkezindeki nüfus yetersizliğidir. Nüfus yetersizliği sorununa yönelik analiz, aşiretlerden kaynaklanan asayiş sorunları ile ekonomik faaliyetlerin yetersizliğinden dolayı şehrin dışlayıcı etkisine dayandırılmıştır. Yusuf Paşanın üzerinde durduğu diğer bir husus da Urfa'da görev yapmış olan valilerin kısa süreli hizmet süreleridir. Valilerin kısa hizmet süreleri, sorunların algılanması ve çözümlenmesinde etkinliğin sağlanmasını engelleyen bir unsur olarak değerlendirilmiştir(Öğüt-Küçük, 2015: 46-73).

Yusuf Paşanın layihada belirttiği değerlendirme ve önerileri dikkate alınmış olsa gerek ki Paşa Rakka valiliğine 1696'da gerçekleşmiş atanmasından sonra ikinci defa 1704'de ikinci defa atanmıştır. Ancak layihadan önce gerçekleşmiş ilk atamasında bir yıl süre ile görevde kalmış iken ikinci atanmasının gerçekleştiği 1704'den 1712'de Anadolu valiliğine atanana kadar uzunca bir süre görevde kalmıştır. Paşa ifa etmiş olduğu bu uzun görev süresiyle, kendisinden önce görev almış olan valilere göre farklı bir konuma sahip olmuştur. Yusuf Paşa'yı kendisinden önce görev almış olan valilerden ayıran diğer husus da mahkeme binası ve caminden oluşan büyük bir vakfi kurmuş olmasıdır.

Yusuf Paşa ikinci Rakka valiliği döneminde layihasında eleştirdiği Urfa'nın bir çekim merkezi olmaması sorununu aşmak için somut bir girişim olarak şehrin su sorununu ele almıştır. Böylelikle Urfa'da 18.yüzyılda suyollarının imarında ilk ciddi girişimler Yusuf Paşa'nın valiliği döneminde gerçekleştirilmiştir. Yusuf Paşa Urfa su imarını kırsala ve şehre yönelik faaliyetler olmak üzere iki aşamada ele almıştır.

Şehre yönelik su imarı faaliyetlerinde Urfa'nın Kuzeyindeki Gülaflı tepesindeki suyunun tanzim ve tesisi öne çıkmıştır. Gülaflı Tepe eteklerinden çıkan bu su kaynağı şehirdeki Paşa sarayına kadar olan güzergâh boyunca kadim bir hatta sahiptir. Ancak suyu şehre etkin olarak taşıyabilecek Kehriz kanalları uzun yıllardır ihmal edilmiş ve bu durum dolayı ciddi su kayıplara sebep olmaktadır Yusuf Paşa kendi adını taşıyan vakfın kuruluş aşaması olan 1709'da gerçekleştirilen onarım faaliyetleriyle kadim suyolundaki kayıpların asgariye indirilmesi teşebbüsünde bulunmuştu. Suyolunun onarımı esnasında Kehriz kanalındaki su dağıtım sistemini desteklemek amacıyla bir üstü açık havuz da inşa edilmiştir. Vakfiyede belirtildiği üzere, Kehriz'e su yolcusu görevlisinin tahsis edilmemiş olması, hattın bakımsızlığı kadar suyun şehirde adil dağılımı ve paylaşımı sorunlarına da sebep olmuştur.

“Suyolcu maslakların tamiri ile şehirde suların yataklarında ve çeşmelerinde düzenli akmasını sağlayan kişidir”(Pakalın, 1993: 286).

Suyun şehre ulaşmasından sonraki aşamada da adil paylaşım ve dağıtım sorunları bulunmaktadır. Bu sorunların temelinde hamamların aşırı su kullanımı ve geriye kalan suyun serbest bırakılması

karşılığında hanelerden ücret talep etmeleridir. Yusuf Paşa su dağıtımındaki keyfi davranışları engellemek amacıyla vakfiye senedinde su kullanımının ücretsiz olduğunu belirterek bağlayıcı bir belgenin oluşumunu da sağlamıştır. Bu konuda gerçekleştirdiği diğer bir somut girişimde vakfa bağlı olarak suyolculuğu kadrosunu oluşturmasıdır. Suyolculuğu kadrosu tahsisiyle suyolunda esaslı tamirata ihtiyaç göstermeksizin periyodik bakımların sağlanması amacı da taşımıştır. Bu görev için vakfiye senediyle 10 akçe yevmiye(yevmiyeler haftalık olarak Cuma günlerinde ödenecektir) ve senelik 30 guruş ücret tahakkuk ettirilmiştir. Suyolcusuna gerçekleştirilecek yevmiye ödemelerinin senelik 300 işgününe karşılık gelmesi de belirtilmiştir. Ücret ödemelerinde yevmiye hesaplarının akçe ile bunun karşılığı olan senelik ücretin ise guruş olarak belirtilmesi, dönemin koşullarında bu iki para birimi parametresinin karırlıklı değerlerini belirleme imkânı da sağlamıştır. Buna göre 1709'da 1 guruş 100 akçeye karşılık gelmektedir. Yusuf Paşa vakfında suyolcusuna ödenecek olan 10 akçelik yevmiyeye imama tahsis edilen 15 akçe ile müezzine tahsis edilen 12 akçeden sonra en yüksek üçüncü ücret dilimine karşılık gelmiştir. Bu durum suyolcusu kadrosuna vakıf yönetiminin vermiş olduğu önemin göstergesidir.

Suyolcusu 1709'da onarımdan geçirilen su yolunun bakımı kadar suyun adil ve ücret karşılığı olmaksızın dağıtımıyla da sorumlu tutulmuştur (BOA,EV. Vkk:18/ 62).

Yusuf Paşa vakfiyesinde kırsalda gerçekleştirilen su imarı faaliyetlerinde, vakfa akar olarak bağlanan bahçelerdeki su kullanımının kurala bağlanması usulü öne çıkmıştır. Urfa'da genel olarak bahçe ve bostanlar kırsal veya şehir konumlandırması bağlamında kili bir ayrıma tabii tutulmuşlardır. Bu tasnifte Urfa'da ilk tapu tahrir sayımının gerçekleştirildiği 1518'de şehir merkezinden kırsala doğru uzanan çeperde, yetiştirilen ürünlerde sırasıyla sebzeçilik, meyvecilik ve nihayetinde kırsal uzantı da soğan üretimi şeklinde ki ayırım belirleyici olmuştur (Turan,2012: 95). Kısaca bahçelerde yetiştirilen ürünlerin durumunu nakliye sürecindeki tarımsal ürünün dayanıklılığı belirlemiştir. Aslında bu durum kapitalist öncesi dönemde şehirlerin tarımsal ürün ihtiyaçlarını yakın çevreden sağlamanın sonucudur(Başer, Tunçay, 2010: 120).

Yusuf Paşa vakfında bahçe akarlarının oluşturulmasında ya doğrudan faal bahçelerin satın alımı ya da bir su kaynağına yakın olduğu halde bahçe vasfına haiz olmayan yerlerin bahçeye dönüştürülmek amacıyla kuru tarım yapılan tarlaların satın alınmaları şeklinde de bir usul tatbik edilmiştir. Ayrıca Yusuf Paşa vakfına kazandırılan bahçeler coğrafi bakımdan şehir çeperinde ve kırsalda olanlar olarak tasnif edilmiştir. Şehir çeperindeki bahçeler;

Tablo 1.Yusuf Paşa Vakfına Dahil Edilen Şehir Bahçeleri

Bahçe Mülkünün Yeri	Bahçenin Ölçeği
Şeyh Ebu Bekir türbesi civarında, Camii duvarında	1 kıt'a
Beğ kapısı Sebil Hanı civarı, Şerikcioğlu mülkünün doğusu	1 kıt'a

Han Sebili civarındaki Bahçe	1 kıt'a
------------------------------	---------

Kaynak: BOA, EV. vkk. 18/ 62, 1122.R.1.

Vakıf akarına dahil edilen kırsaldaki bahçeler ise;

Tablo 2. Yusuf Paşa Vakfına Dâhil Edilen Bahçeler

Bahçe Mülkünün Yeri	Bahçenin Ölçeği
Bozabad Nahiyesinde Çömlekçi Karyesinde Arif Efendi Bahçesi	1/3 hisse
Cavsak ve Karaköprü Arası	1 kıt'a 1 kile
Cavsak ve Karaköprü Arası	1 kıt'a 1 kile
Cavsak ve Karaköprü Arası	1 kıt'a 1 kile
Cavsak ve Karaköprü Arası	2 kıt'a 2 kile
Cavsak ve Karaköprü Arası	1 kıt'a ½ kile
Cavsak ve Karaköprü Arası	1 kıt'a 1 kile

Kaynak: BOA, EV. vkk. 18/ 62, 1122.R.1.

Vakıf akarına dâhil edilen kırsal bahçelerde Cavsak ile Karaköprü civarındaki yerlerin öne çıktığı görülmektedir. Cavsak ve Karaköprü'de bahçelerin olduğu yerlerde Cavsak suyu ve Akpınar dereleri mevcuttur. Bu bölgede bahçe satın alınan şahıslar Abdurrahman Efendi, Molla Ali ile Zekir, Yağmuroğlu ve Teymurcu Karagöz isimli gayrimüslimlerden oluşmaktadır. Bu durum Urfa kırsalındaki bahçelerde mülklerin fiziki dağılımında dinsel temelli bir sosyal bölünmenin olmadığını göstergesidir.

Yusuf Paşa vakfı gelirlerine kazandırılan bahçelerin tamamı yukarıda görüldüğü üzere faaliyetteki bir bahçenin satın alımı ile kazandırılmış olmayıp, bazıları da kuru tarım yapılan yerlerin satın alınarak bahçeye dönüştürülmesiyle sağlanmıştır. Bu yerler “zemin” olarak isimlendirilmiştir.

Tablo 3. Yusuf Paşa Vakfınca Bahçe Haline Getirilmek İçin Satın Alınan Zemin Araziler

Bahçe Mülkünün Yeri	Zeminin Ölçeği
Cavsak ve Karaköprü arası	1 kıt'a 4 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	1 kıt'a 2 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	1 kıt'a 2 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	40 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	1 kıt'a 1 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	2 kıt'a 15 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	2 kıt'a 4 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	3 kıt'a 4 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	3 kıt'a 4 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	3 kıt'a 3 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	1 kıt'a 5 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	3 kıt'a 4 kile
Cavsak ve Karaköprü arası	1 kıt'a 7 kile
Toplam	16 kıt'a , 55 kile

Kaynak: BOA, EV. vkk. 18/ 62, 1122.R.1.

Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere, ölçü birimi olarak kullanılan arazilerin her biri ancak farklı ölçülere sahip olmakla birlikte kavramsal olarak kıt'a olarak isimlendirilmiştir. Bu durumda kıt'a kavramı ilgili arazi tasarrufunun sadece bir şahsa devredilebilecek kadar büyüklüğe sahip olması

anlamına gelmelidir. Tarlalarda kıt'a ölçüğü belli bir standartta olmamasına rağmen bahçelerde ise daha standart bir durum söz konusu olup, 1 kile veya 1 kıt'a şeklinde bir ölçek mevcuttur.

Zemin yerlerin bir bölümü bahçeye dönüştürülme aşamasında taş duvarlarla çevrilerek sınırları belirgin hale getirilmiştir. Kırsaldaki bahçelerin sınırları oluşturulurken sınır hattı boyunca kavak ağaçları dikilmesine karşın, iç kesimlerde de zeytin ve incir ağaçları dikilmiştir. Vakfiyede kırsal bahçelerin oluşturulmasında ağaçlandırma faaliyetlerinden bahsedilmesine karşın benzer durum şehir bahçeleri için geçerli değildir. Bu durum şehir bahçelerindeki yaygın faaliyetin sebzeçilik olduğunun göstergesidir. Böylelikle vakfiye senedi üzerinde bahçelerin üretim faaliyetleri şehre yakınlık bağlamında farklılaştırılmıştır.

Yusuf Paşa vakfi akarına kazandırılan arazi ve bahçelerden başka bağ ve tarla olanlarda bulunmakta olup bunlar zemin olarak isimlendirilmiştir. Zemin arazileri 120 birim olup toplam ölçüsü 161 kıt'a ve 1269 kiledir (BOA, EV. vkk.18/62). Kıt'a ölçüsü belirgin bir alan ölçüsünü temsil etmeyip bir dönümden az yer anlamında kullanılmaktadır (Pakalın, 1993: 276). Kile ise hem fiziki bir tahıl ölçüğü olduğu gibi hem de arazi ölçüğü olarak da kullanılır. Arazi ölçü birimi olarak kullanılan kile kavramı bölgelere göre farklılık arz etmekte olup bir Urfa kilesi 1469 metrekaredir (Hayrettin Gültekin, Osmanlıca Tapu Terimleri Sözlüğü, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, [https:// docplayer.biz.tr](https://docplayer.biz.tr), erişim: 10.10.2018.). Zemin olarak vakfa bağlanan arazi sadece kile verilerinden hareket edildiğinde 1864 dönümdür. Kıt'a ile ifade edilen (120 kıt'a) arazi ölçüklerinin bir dönümden daha az yerlere karşılık geldiği dikkate alındığında, zemin yerlerinin toplam miktarının 2000 dönüme yakın olduğunu tahmin edilmektedir.

Vakıf akarlarına bağlanan bahçe gelirleri senelik kira bedeli anlamına gelen icar bedeli karşılığında vakfiye senedine kaydedilmişlerdir. Bahçelere karşın tarla ve bağların gelirleri ise vakıf akarına sadece vergi gelirlerinden olan aşar vergisi olarak bağlanmışlardır. Vakfa gerçekleştirilen aşar aktarımları vilayet hazinesinden azaltıcı, vakıf gelirlerinde de arttırıcı etkiye sahiptir. Birbiriyle çelişen bu durum karşısında Yusuf paşanın vakfiye senedinin tanziminde geniş bir tasarruf yetkisine sahip olması gerekmektedir. Bu yetki Yusuf Paşa'nın 1704'de ikinci defa Rakka valiliğine atanması iradesindeki vilayet vergi kaynaklarının(mukataaların) “ber vech-i malikâne olarak valiliğe (yani malikâne olarak işletilecek mukataalar üzerindeki geniş tasarruf bağlanması) bağlanmasından dayanağını almaktadır (BOA, MAD 9496, s.18, h.1120/ m.1708.). Ancak Yusuf Paşa ilgili tasarrufunu salt vergi kaynakları üzerindeki genişletilmiş yetkiye dayandırmamış, hukuki bakımdan da istikbaldeki muhtemel ihtilaflarını önüne geçmek için fakihlere danışarak ilgili tasarrufunun uygunluğunu da sorgulamıştır. Fakihlerin onayı alındıktan sonra vakfiyede belirtilen zemin yerlerin mukataalarını vakfa bağlamıştır.

Rakka Vilayeti mali gelirlerinin yönetiminde bu vilayet valilerinin sahip olduğu ber vech-i malikane statüsü idareye geniş bir takdir yetkisi sağlamıştır. XVIII. yüzyılda iskân sahası Rakka 'da

valilik makamı mali yönetimdeki bu geniş takdir yetkisini kullanarak vilayeti imar etme imkânına sahip olmuşlardır. Mesela Bozkoyunlu aşireti su kaynaklarının kıtlığında dolayı oldukça sıkıntılı bir yer olan Harran nahiyesinde Arus pınarı ve suyolunun bakım ve onarımından sorumlu olarak iskân edilmişlerdir (BOA, EV. Vkk:18/ 62) Bu aşiretin Urfa su sorunun giderilmesine eklenmesinde aşağıda belirtilen üçlü mekanizma işletilmiştir. Bunlar;

-Aşiretlerin vali tarafından uygun görülen yerlere yerleştirilmesine imkân sağlayan iskân politikası,

-Valilere mali yükümlülüklerini belirleme yetkisi veren “ber vech-i malikane” uygulaması sayesinde, vergi muafiyetleri karşılığında kamusal hizmetlerin görülmesine imkan sağlayan geniş takdir yetkisi,

-Urfa’da 18.yüzyıl ilk yarısında valilerin kurmuş oldukları büyük vakıfların, idareye sağlamış olduğu gelir sayesinde kamusal işlerin görülmesindeki genişleyen tasarruf alanı.

Harran ve Fırat nehri aksında aşiretlerin iskânlarının başarısı bakımından önem arz eden Belih Nehri havzasında (Halaçoğlu,2014:36) suya ulaşım ve adil paylaşımı konusunda üçlü mekanizmaya dayalı olarak Bozkoyunlu aşireti Yusuf Paşa tarafından Arus nehri çevresine iskân edilmiştir Bozkoyunlu Aşireti su yolunun bakımı hizmetleri karşılığında avarız vergilerinden muaf tutulmuş ve yine bu paşa tarafından kurulan vakıf üzerinden su yolcularına kadro ve ücret tahsisleri de gerçekleştirilmiştir (BOA, Ev.kk: 18/ 62).

2.3. Rızvan Ahmed Paşa Döneminde Suyollarının İmarı Girişimleri (1730-1745)

Ahmed Paşa’nın Rakka valiliği dönemi Sultan I. Mahmud dönemine karşılık gelmektedir. Sultan Mahmud Patrona isyanıyla sultan III. Ahmed’in tahtan indirilmesiyle 1730- H. 1143’de göreve gelmiştir (Uzunçarşılı,1995:331).

İktidarı döneminde Rus, İran ve Avusturya savaşlarını Hekimoğlu Ali Paşa, Topal Osman Paşa, Yeğen Mehmed Paşa ve İvaz Paşa gibi yetenekli devlet adamlarını atayarak sürdürmüştü. Sultan Mahmud devlet adamlarının hatalarını azil ile sonuçlandırmaktan ziyade yeni bir fırsat daha vererek hatanın tanzimi yönünde bir eğilime sahip olmuştur. Sultan 13 Aralık 1754- h.1168’de vefat etmiştir (Uzunçarşılı, 1995: 332).

Rızvan Ahmed Paşa Rakka valiliğine bu vilayet valiliğini yürütmekte olan kardeşi Hüseyin Paşa’nın Bağdat muhafızlığına tayini üzerine 1730’da valiliğine atanmıştır. Ahmed Paşa Rakka valiliği döneminde Anadolu müfettişliği, İran seferlerinde de Erzurum ve Kars muhafızlığı görevlerinde bulunmuştur. Paşanın Rakka valiliği azledildiği 1745’de sona ermiştir. Ahmed Paşa dönemi;

- Urfa’da 15 yıl gibi aşlamayacak olan uzun valilik süreci,
- Vilayet hazinesinde gerçekleştirdiği radikal artışlar,

-Büyükülüğü hiçbir zaman aşılamayacak olan Rızvaniye vakfının banisi olmasıyla kendisinden önce ve sonra gelecek valiler arasında ayrıcalıklı bir konuma sahip olmuştur (Öğüt, 2018:265-290).

Ahmed Paşa'nın kurmuş olduğu Rızvaniye vakfı Sultan I.Mahmud'un sağlamış olduğu mali destekten dolayı diğer Urfa vakıfları karşısında farklı bir konuma sahip olmuştur. Bu durumun göstergesi Topkapı Sarayı arşivinde bulunan E.10130/3, h.1151/m.1739 numaralı tasnifte yer alan belgede belirtilen vakfın tesisi için sultanın göndermiş olduğu nukutun(miktar belirtilmemiş) yetersizliğinden bahsedilmesidir. Sultanın vakıf tesisinde sağlamış olduğu doğrudan mali desteğin diğer bir göstergesi de vakıf kuruluş dönemi muhasebe kayıtlarının Başmuhasebe tasnifinde yer almasıdır (BOA, MAD: 2004). Böylelikle her biri farklı arşiv tasniflerindeki belgelerin eşleştirilmesi sayesinde vakıf kuruluşunun salt paşanın iradesine dayanmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Rızvaniye vakfının kuruluşu, I. Mahmud döneminde vakıf kurumu üzerinden bölgesel kalkınma ve imara yönelik devlet politikasındaki kamusal kamusal katkıya dair önemli bir örneği teşkil etmiştir. Bu durum kapitalist öncesi toplumlarda kalkınma sorununun aşılmasında devlet merkezli yaklaşımlara dair bir örneği de oluşturmaktadır (Bkz, Cebeci, 2015:109-128).

Rızvan Ahmed Paşa kurmuş olduğu vakıf üzerinden Yusuf Paşa döneminde başlayan su imar faaliyetlerine doğrudan katkıda bulunmuştur. İmar faaliyetleri suyollarının bakım ve onarımı ile su kaynaklarından temiz içme suyunun mahalle çeşmelerinden şehrin muhtelif yerlerine taşınmasıyla gerçekleştirilmiştir. Rızvaniye vakfının kurulmasıyla Halilürrahman ve Ayn-ı Zılha göllerinden çıkan ve Beğ kapısından itibaren şehri Doğu yönünden terk eden kadim su yolu da onarılmıştır. Suyolunun imarına yönelik faaliyetler mevcut sistemin iyileştirilmesiyle sınırlı kalmamış, Behram Paşa vakfından satın alınıp onarılarak Rızvaniye vakfından kazandırılan Gümrük hanında da yeni bir kanal açılmıştır. İmarı gerçekleştirilen suyollarının bakımında sürekliliği sağlamak amacıyla bir su yolcu da tayin edilmiştir. Su yolcunun alacağı yevmiye vakfiye senedin de 10 akçe göllerden beslenen suyollarının bakımı ve 1 akçe de Gümrük hanındaki su yolunun bakım hizmetlerine karşılık gelmek üzere toplam 11 akçe yevmiye olarak belirlenmiştir (Urfa Vakıf Müdürlüğü, Demirbaş no; 1988).

Rızvaniye vakfı su imarı faaliyetlerinin mihenk noktasını şehrinin en önemli su kaynağı olan Halilürrahman gölü oluşturmuştur. Halilürrahman gölü yakınlarında da Kerişçi Bahçesinde de önemli bir pınar mevcut olup, bu iki kaynaktan çıkan sular birleştirilerek öncelikle paşa tarafından yaptırılmış olan Çifte Hamama ve hemen yeni başındaki çeşmelere yönlendirilmiştir. Bu çeşmeye ulaşan su yolu daha sonraki aşamada Tahtemud Camii ile Acemler Mescidi çeşmesine ve daha buradan da yine Halilürrahman Vakfı Bahçelerine ulaştırılmıştır. Rızvaniye vakfı oluşturulurken şehrin muhtelif yerlerinde toplam beş çeşme yaptırılmıştır. Rızvaniye vakfının inşa ettiği çeşmelerin tamamı Urfa'daki diğer çeşmelerde olduğu duvara bitişik olan yapılmışlardır (Kürkçüoğlu,1993:22). Rızvaniye çeşmeleri Pedik Meydanı, Kudbiddin Mescidi, Çifte Hamam civarı, Garz Mescidi ve Kuyumcu Pazarında Şerikcizade hanesi bitişigindeki çeşmelerinden oluşmaktadır. Bunlardan başka ayrıca Hüseyin Paşa camiindeki çeşme ile birlikte Koyun Pazarındaki çeşmenin suyollarının bakımı da yapılmıştır.

Rızvaniye vakfının su imarı faaliyetleri diğer vakıflardaki su tanzimini de kapsamıştır. Bu bağlamda Mevlevihane'ye düzenli su sağlamak işi Rızvaniye vakfınca üstlenilmiştir. Mevlevihane vakfının akarı olan Haffafhane(ayakkabı imalathanesi) hamamının da senelik icar bedelinin yarısı olan 15 guruş gelir tahsisi de doğrudan Rızvaniye vakfınca karşılanmıştır.

Rızvaniye vakfındaki iktisadi amaçlı su kaynaklarının kullanımında Boyahanenin kurulmuş olması bu vakfi diğer vakıflar karşında farklılaştırmıştır. Çünkü boyahanenin kurulmuş olması şehirde dokumacılık sektörünün gelişimine imkân sağlayacak önemli bir tesistir. Boyahane Kuyumcu Pazarı civarında zemin altında yer alıp, karşılıklı olarak konumlandırılmış 20 dükkândan oluşmuştur. Boyahanenin yeri Malik Paşa vakfından Hakr-i zemin(vakıf akarı inşa edilecek arsa) olarak satın alınmıştır. Boyahane kullanılmak üzere Halilürrahman gölünden gelip, bu imalathanenin ortasından geçerek Gümrük hanında inşa edilen su yoluna ulaştırılmıştır (Öğüt, 1999: 172). Boyahaneden çıkan su ilgili su yolunu takip ederek deri işleme işletmeleri olan saraçhane ve debbağhane gibi yerlere ulaştıktan sonra şehri terk etmektedir (Kürkçüoğlu, 1993: 22).

Rızvaniye vakfi bahçeleri 45 kıt'a dan oluşmaktadır. Bunlardan 9 kıt'ası Yusuf Paşa vakfında da olduğu gibi Harin karyesinde, 6 kıt'a sı Cosef, 2'si Germüş, 6'sı Aşuk karyelerinde diğerleri ise Ayn-ı Zılha ile Hasan Padişah(Günümüzde bu camii nedense vakıf muhasebe defterlerinin hilafına Hasan Paşa olarak isimlendirilmiştir) camileri arasındadır. Bunlardan başka Karaköprü karyesi gelirlerinin %10'nu da vakfa bağlanmıştır (Öğüt,1999:72). Bu vakıf bahçeleri Yusuf Paşa vakfi bahçelerinden farklı olarak tamamen meyveciliğe tahsis edilmiştir.

Rızvaniye vakfının en önemli faaliyetlerinden olan medrese ve camiinin ortak avlusu da ağaçlandırma girişiminden etkilenmiştir. Medrese- Camii avlusuna Payas'dan getirilen limon ağaçları dikilmiştir. Limon ağaçlarının kışın soğuktan etkilenmemesi için gövdelerine keçe sarılmıştır. Keçeler için 1740 senesi muhasebe kayıtlarında 4 guruş ödeme yapıldığı görülmektedir (Öğüt,1999:118). Limon ağaçlarına gerçekleştirilen keçeyle sarma işleminin müteakip senelerdeki muhasebe kayıtlarında da görülmesi, Urfa iklim koşullarında narenciye tarımının hangi koşullarda yapılabileceğine dair önemli bir veriyi de yansıtmaktadır. Ahmed Paşa vakfiye senesinde limon ağaçlarının medrese talebe ve Urfa halkının kış aylarında kullanımı için dikildiğini de belirtmiştir (Urfa Vakıf Müdürlüğü, Demirbaş no; 1988, Tarihsiz Rızvaniye Vakfiyesi). Bu örnek Osmanlı peyzaj kültüründe estetik kaygılar kadar doğrudan kullanımdan kaynaklanacak faydanın da gözetildiğinin göstergesidir. Limon ağaçlarının çok köklü olmaması da dikkate alındığında (www.tarim.gov.tr:2016, erişim. 15.10.2018.), yığma bir binanın yapı güvenliği bakımından da ağaç seçiminin önemi de öne çıkmaktadır. Günümüzdeki Rızvaniyecamisi avlusunda vakfiyenin içeriğine aykırı olarak dut gibi yoğun köklü ağaçlar dikilmiş ve bu ağaçlar yapı bütünlüğü üzerinde adeta tehdit edici bir durum arz etmektedir.

Rızvaniye vakfına tahsis edilen bahçelerin vilayet hazinesi üzerinde gelir kayıplarını engellemek için gerekli tedbirlerde alınmıştır. Bu anlamda malikâne sistemine aktarılacak vergiler ile köylülerin

ödeme yükümlülüğünde olan avarız vergilerinin ödenmesi de vakıf tarafından üstlenilmiştir. Bu özelliğinden dolayı Rızvaniye vakfı Yusuf Paşa vakfında olduğu gibi “avarız vakfı” özelliğindedir (Barkan,1980:173). Rızvaniye vakfından Rakka hazinesine gerçekleştirilen aktarmalar aşağıda görüldüğü gibidir;

Tablo 4. Rızvaniye Vakfından 1739’da Rakka Hazinesine Gerçekleştirilen Senelik Aktarımlar(Guruş)

Yerleşim Yeri	Ölçüsü(kıt’a)	Aşar Tutarı	Avarız Tutarı
Harin Karyesi	9 Kıt’a	40	4
Bozabad Nahiyesi Kızlar Karyesi	10 Kıt’a	30	3
Bozabad Nahiyesi Höyük Karyesi	2 Kıt’a	20	3
Haddadlık Kilisesi Civarı	1 Kıt’a	15	2.5
Cosef Karyesi	3 Kıt’a	10	2.5
Germüş Karyesi	2 Kıt’a	10	2.5
Maşuk Karyesi	1 Kıt’a	5	1
Aşuk Karyesi	5 Kıt’a	20	2.5
Toplam	33	150	21

Kaynak: Urfa Vakıf Müdürlüğü, Demirbaş no; 1988, Rızvaniye Vakfiyesi.

Yukarıdaki tabloda görüleceği gibi avarız ve aşar ödemelerinde standart bir değer olmayıp bahçelerin Urfa’ya yakınlığı ve verimlilik düzeylerine göre farklılık söz konusudur.

Rızvaniye vakfında 1739’da bahçe gelirleri(45 kıt’a bahçe) toplam 1640 guruş iken dükkan, değirmen gibi bina icarları toplamı ise(450 birim) 4822 guruş olarak gerçekleşmiştir. Bahçe gelirlerinin tüm vakıf gelirleri içindeki payı %24’e karşılık gelmiştir (BOA, MAD 2004, h.1151/ m.1739.).

Vakfın kurulduğu 1739’da toplam gelirlerin 6462 guruş olmasına karşın Rakka hazinesi gelirleri de 14.110.440 akçe yani 141.104 guruş olarak gerçekleşmiştir (BOA, DBŞM 1947,h.1152/m.1740.). Bu dönemde sadece Rızvaniye vakfı gelirleri Rakka hazinesi gelirlerini karşısında % 4.5’u kadardır kapasiteye sahiptir.

Şehirdeki vakıf faaliyetleri sadece doğrudan çalışanları bakımından bile genel istihdama katkıda bulunmaktaydı (Kazıcı,1993:85-102). Bu bakımdan Rızvaniye vakfının bahçecilik faaliyetleri üzerinden şehir istihdamına katkısı her bir bahçenin beş kişilik bir aileyi temsil ettiği varsayımında 225 kişiye karşılık gelmektedir.

3. TANZİMAT’A GEÇİŞ SÜRECİNDE URFA VAKIFLARINDA YÖNETİM

Osmanlı Devletinde merkezi otoriteyi sağlamak amacıyla 1839’da Tanzimat reformlarına geçilmiştir. Tanzimat sürecine geçilmesi dışsal taleplerden ziyade yönetimde hukuku hâkim kılarak, yönetimde etkinliği arttırmaya yönelik içsel dinamiklere dayanmıştır (Bilsel, 1999).

Tanzimat'ın ilanı her ne kadar 1839'da gerçekleşmişse de ülke genelinde uygulamaya girmesi zamana yayılarak aşamalı bir şekilde gerçekleşmiştir. Bu yeni süreçte merkezin etkinliğini arttırmak amacıyla vergilerin doğrudan tahsili için muhassıllıklar kurulmuştur. Gerek muhassılların kontrolü gerekse de bunlara katkıda bulunmaları amacına uygun olarak 1842'de eyalet idare meclisleri kurulmuştur (Shaw, 1992: 33-51).

Urfa'da Tanzimat sürecine geçiş Urfa Liva meclisinin kurulması ile asker ve vergi mükelleflerini belirlemeye yönelik nüfus sayımının devam ettiği 1847'de başlamıştır. Ancak Urfa'nın hukuki olarak Tanzimat'a dâhil olması ise, 1850'de Meclisi Vâlâ kararı sonrasında gerçekleşmiştir. Tanzimat'a geçiş sürecinin zamana yayılmasında idari örgütlenme yapısındaki dönüşüm ile nüfus sayımının gerçekleştirilmesinde bölgedeki aşiretlerden kaynaklanan yapısal güçlükler belirleyici olmuştur (Öğüt, 2011: 325-344).

Vakıf yönetimleri geleneksel olarak yerinde ve özerk bir yönetim anlayışına uygun olarak mütevelliler tarafından yapılmaktadır. Tanzimat uygulamaları döneminde, pek çok kurumda olduğu gibi vakıf yönetimlerinde merkezileşmeyi sağlamak adına kamusal iradenin taşrada yönetime doğrudan müdahalesi süreci başlamıştır (Öztürk,1995:63). Ancak vakıf yönetimlerinde merkezileşme Tanzimat'ın ilanı öncesinde 1826'da gerçekleştirilmiştir. Evkaf Nezaretinin kurulmasından taşrada örgütlenmenin başladığı 1840'a kadar olan süreçte vakıfların yönetimi kadıların başkanlığını yapacakları mahalli meclisler tarafından yerine getirilmiştir. Fakat vakıf yönetimlerinde arzulanan etkinlik sağlanamadığı için 1845'de Evkaf müdürlükleri kurulmuş ve müdürlerin İstanbul'dan atanması uygulamasına geçilmiştir (Yediyıldız ve Öztürk, 1992:571-598). Urfa Evkaf müdürlüğü de ilgili nizamnamenin sonucuna uygun olarak 1846'da kurulmuştur (BOA, EV.d 12.962, h.1262-65).

Vakıf yönetimlerinde merkezileşme amacına uygun olarak 1842'de neşredilen Nizamname ile vakıf muhasebe özetlerinin taşrada birleştirilerek merkeze gönderilmesi usulüne geçilmiştir (Yediyıldız ve Öztürk, 1992:571-598). Urfa'nın ilk Evkaf müdürü olan Mustafa Rüşdü Bey döneminde Urfa'daki tüm vakıfların muhasebe kayıtları 1842 nizamnamesine uygun olarak 1849'da oluşturulmuştur. Bu ilk muhasebe kayıtlarında sadece vakıf mütevellilerinin makbuz karşılığı yapmış oldukları ödeme tutarlarının kaydedilmesi ile gerçekleştirilmiş ve gelir ile harcama birimleri hakkında ayrıntılı verilere yer verilmemiştir (BOA, EV.d 12.962, h.1262-65.).

Urfa Evkaf Müdürlüğüne Mustafa Rüşdü Bey'den sonra 1850'de Fikri Bey'in atanması gerçekleşmiştir. Ancak Fikri Bey dönemi aşar ihalelerindeki başarısızlık ve vakıf muhasebe senetlerinin zamanında ibraz edilememesi ve yolsuzluk iddialarından dolayı 1856'da azil ile sonlandırılmıştır. Evkaf müdürünün azli ile boşalan yönetim boşluğu 1859'da El-Hac İbrahim Ağa'nın atanmasına kadar süreçte Liva Meclisi tarafından doldurulmuştur. Evkaf Nezareti tarafından atanacak olan yeni müdürde liyakat ölçüsünün somutlaştırılması için Mecidiye Nişanına sahip olması şartı da getirilmiştir. Bu yeni kriterlere uygun olarak İbrahim Ağa'nın atanması gerçekleşmiştir. Ancak bu atamaya rağmen Urfa liva meclisi

evkaf müdürlüğe ait olan yetkileri 1861'e kadar yeni müdüre yetkileri devretmeksizin yürütmeye devam etmiştir İbrahim Ağanın tam yetkili olarak göreve başlaması ancak bu tarihten sonra mümkün olmuştur (Öğüt, 2013: 48).

3.1. Evkaf Müdürlüğü İdaresinde Urfa'da Su Kaynaklarının Kullanımında Vakıfların Yeri

Tanzimat dönemi yönetiminde merkezileşme süreci olsa da her alanda olduğu gibi su kaynaklarının yönetiminde vakıflar etkinliklerini devam ettirmişlerdir. Bu durum kamusal bir faaliyet alanında sivil katılımı sağlayan vakıf kurumunun Osmanlı modernleşmesiyle çelişmediğinin de göstergesidir.

Evkaf müdürlüğü yönetiminde vakıf muhasebelerinin toplu olarak tutulmasından dolayı su kaynaklarının kullanımında vakıfların toplu olarak rolünü belirleyebilmek mümkün olmuştur. Bu defter kayıtları kapsamında, 1859-60 senesi su kaynaklarına yönelik vakıf akarlarının durumu, suyun kullanım şekline bağlı olan bahçeler, değirmenler ve hamamlar üzerinden değerlendirilmiştir.

3.1.1. Evkaf Müdürlüğü İdaresinde Değirmen ve Hamamlar

Osmanlı değirmenleri at, rüzgar ve su kaynaklarından beslenmekteydi (Aynural,2001:85). Urfa vakıf muhasebelerindeki verilerine göre bu şehirdeki vakıf akarı değirmenlerinin tamamı su değirmenlerinden oluşmuştur. Bu durum Urfa su kaynaklarının yeterliliği konusunda önemli bir göstergedir. Tanzimat dönemi toplu muhasebe defterinde Urfa değirmenlerinin şehir ve kırsal alanda genel durumu 1860'daki durumu aşağı tabloda görüldüğü gibidir;

Tablo 5. 1860'da Vakıf Değirmenleri

Vakfın Adı	Değirmen Adeti	Senelik Gelir(guruş)
Camii Kebir	1	550
Hacı Latif	1	100
Rahimiye Medresesi	1	1.900
Rızvaniye Medresesi	6	15.000
İbrahimiye Medresesi	1	113(değirmen arazisi)
---Evladi Vakfı	1	71
Hacı Latif Mescidi	1	400
Haydariye Sakyesi(Sebili)	1	1700
Ker'izci Oğlu	1	200
Hacı Ahmed Evladi	1	650
Saide Kadın	1	36
Serbasmacı	1	1900
Şahkulu	1	100
Şah Hasan	1	100
Toplam	19	23.221

Kaynak: BOA, EV.d. 17135, h.1276/ m.1860.

Urfa'da 1860'da ilk üçü sahih diğer on biri evladi olmak üzere toplam on dört vakıf değirmen akarı mevcuttur. Sahih vakıfların toplam değirmen gelirleri 2.550 guruş olmasına karşın evladi vakıfların gelirleri ise 20.671 guruş olarak gerçekleşmiştir. Genel vakıf değirmenleri içinde evladi vakıflara ait değirmen akarları ağırlıklı bir yere sahiptir. Evladi vakıflardan sadece Rızvaniye vakfının

değirmen gelirlerinin 15.000 guruş olması değirmen gelirlerinde evladi ağırlıklı paya sahip olmasında belirleyici olmuştur.

Su kaynaklarıyla ilişkili gelir birimlerinden bir diğeri hamam gelirleridir. Urfa vakıflarına ait olan hamam akarları 1860’da aşağıda belirtildiği gibidir;

Tablo 6. 1860’da Vakıf Hamamları

Vakfın Adı	Hukuki Statüsü	Senelik Gelir(guruş)
Camii Kebir	Sahih	200
Darendevi Hüseyin Paşa	Evladi	(Tadilat)
Rızvaniye(5 hamam)	Evladi	1400
Nimet Ağa Camii	Evladi	800
---Evladi Vakfi	Evladi	3500
Hacı Abbas Evladi	Evladi	300
Mehmed Ağa	Evladi	90
Toplam		6290

Kaynak; BOA, EV.d, 17135, h.1277’e göre hazırlanmıştır.

Vakıfların hamam gelirleri su kaynaklarına dayalı akar birimlerinden bahçe, değirmen gelirlerinden sonra en düşük gelir payına sahiptir. Hamam akarları Camii Kebir vakfı dışında evladi vakıf olarak hukuki statüye sahip olmuşlardır. Hamam ve değirmen gelirlerinde olduğu gibi Rızvaniye vakfının ağırlığı bulunmaktadır.

3.1.2. Evkaf Müdürlüğü İdaresinde Urfa Vakıflarında Bahçelerin Yeri

Su kaynaklarına bağlı olarak en yaygın akar birimi olan bahçelerin genel vakıf akarları içindeki konumu aşağıda belirtildiği gibidir.

Tablo 7. 1860 Senesi Urfa Vakıf Bahçelerinin Yıllık Geliri/ Guruş

Vakıf Türü	Sayısı	Toplan Gelir
Sahih	30	10.409
Evladi	54	51.591
Bahçe Gelirine Sahip Vakıflar	84	62.000
Şehirdeki Tüm Vakıflar	118	210.272

Kaynak; BOA, EV.d, 17135, h.1277’e göre hazırlanmıştır.

Urfa’da Evkaf Müdürlüğü muhasebe defteri kayıtlarına göre 1860’da şehirde 118 vakıf bulunmaktadır. Bu vakıflardan bahçe gelirine sahip olanlardan 30’u sahih, 54’ü evladi olmak üzere toplam 84’dir. Bu vakıfların sahip olduğu bahçelerin toplamı 127 kıt’a toplam yıllık gelirleri 62.000’dir.

Urfa vakıflarından sadece bahçe gelirine sahip olanlar ise 16 birim olup bunların toplam gelirleri ise “bedeli bahçe” ismiyle ifade edilmiştir. Bedeli bahçe gelirleri toplamı 13.125 guruş olarak gerçekleşmiştir. Vakıflardan bahçe ile birlikte “bedeli tarla”, “bedeli aşarı karye(köy)” olarak belirlenen ve sadece tarımsal gelire sahip olan vakıflar 37’den ibarettir. Bahçe, tarla ve aşar bedellerinden oluşan salt tarımsal akarlara dayalı vakıfların toplam gelir tutarları ise 30.475 guruş olarak gerçekleşmiştir. Vakıf akarlarından salt tarımsal gelirlerine ve aşar bedeline sahip olanlar, diğer vakıflardan finansal

yapının oluşu ile ayrılmaktadır. Çünkü bu vakıflara tahsis edilen aşar tutarları hazine hesabından vakıflara gerçekleştirilen bir aktarım olmasından dolayı, bu tür vakıfların kuruluş iradesinde vakfin banisi kadar kamunun da bu kuruluş iradesine katılım ve onayı söz konusudur. Urfa'da 1860'da aşar gelirine sahip olan vakıflar aşağıdaki gibidir;

Tablo 8. Aşar Gelirine Sahip Olan Vakıflar

Adı	Faaliyeti	Statüsü	Aşar Geliri/guruş
Hz. Abdurrahman	Zaviye-Türbe	Sahih	2.100
Mevlut Helvati(1)	Camii	Sahih	19.050
Camii Kebir(2)	Camii	Sahih	6.000
Yadigar(3)	Camii	Sahih	1250
Hüdaca Ahmed(4)	Camii	Sahih	150
İmam Bakır(5)	Türbe/Zaviye	Sahih	1562
Şeyh?	Türbe	Sahih	4688
Toplam Aşar Tutarı		34.800	

Kaynak: BOA, EV.d, 17135, h.1277'e göre hazırlanmıştır. İlgili vakıflara aşar aktarımı olan Köyler; (1) Şeyh Çoban, (2) Sarı Mağara, Sallu Kapı,(3) Kuddik, (4)Kalacık, (5)İmam Bakır.

Urfa Vakıfları aşar gelirleri karakteristik özelliğini bu gelir kaynağından yararlanan vakıfların tamamının hukuki statü bakımından sahih vakıflar olmalarıdır. Bu durum hazine gelirlerinin Tanzimat reformlarıyla merkezileştirilmesinin ve evladi vakıflar üzerindeki aşar gelirlerinin Hazine-i Celile hesabına aktarılmasının bir sonucudur.

Evladi vakıflarda gelirin gideri karşılama fazla veren kısmı, vakfiye senesinde belirlenen kriterlere göre vakıf kurucusunun evlatları arasında dağıtılacağı için, bu gibi vakıflar ilgili bireyler bakımından sürekli gelir yaratıcı ve dağıtıcısı konumundadırlar. Aşarların vakıflara bağlanması hazine namına gelir kaybı sonucu doğuracağı için kamusal irade bireylere parasal aktarımlardan kaçınmış ve aşar tahsislerini sahih vakıflarla sınırlandırmıştır. Vakıflara yönelik aşar gelirlerinin sınırlandırılmasında toplumsal fayda kriterinden ziyade doğrudan vakfin hukuki statüsü dikkate alınmıştır. Mesela Osmanlı devletinde hac organizasyonunun başarısı her kadar önemli bir prestij meselesi olsa da (Faroqhi,1995:83). Haremeyn vakfi Urfa pratiğinde bu vakfa yönelik aşar tahsisatı gerçekleştirilmemiştir. Bu durum Urfa Haremeyn vakfi akar oluşumunun doğrudan kamusal aktarımdan ziyade toplumsal katılım merkezinde oluştuğunun göstergesidir.

Osmanlı Bütçe gelirleri 1862/ h.1277'de 1.221.184.160 guruş iken giderler 1.393.407.544 guruş olarak gerçekleşmiş ve bütçe açık vermiştir. Bu muhasebe dönemindeki bütçe açığı aslında Kırım savaşı ile 1855'de başlayan açığın süreklilik arz etmesinin bir sonucudur (Güran,1989:38). Bu dönemde Urfa şehri vakıf gelirlerinin toplamı 210.227 guruş giderleri 107.844 guruş olarak gerçekleşmiştir (Öğüt,1999:158). Tanzimat reformu sürecinde Urfa sancağının mali gelirleriyle ilgili en önemli veri 1846/ h.1264 senesine ait olup bu senede gelir 1.050.083 guruş olarak gerçekleşmiştir (Öğüt,2013:182). Bu dönemde Urfa vakıf gelirleri hazine gelirleri karşısında %20'lik bir paya sahip olmuştur. Tüm vakıf gelirleri içinde değirmen, hamam ve bahçelerden oluşan su kaynaklarına bağlı vakıf gelirleri toplamı ise

91.511 guruş olarak gerçekleşmiştir. Urfa'daki tüm vakıf gelirleri içinde su kaynaklarına bağlı vakıfların toplam vakıf gelirleri içindeki yeri ise %43'e karşılık gelmiştir.

Urfa'da Evkaf müdürlüğü döneminde 18.yüzyıl başında olduğu gibi vakıflarda su kaynaklarına dayalı iktisadi faaliyetlerinin ağırlığı devam etmiştir. Ancak bu durum Urfa'ya münhasır olmayıp genel bir durumun tezahüründen ibarettir. Mesela Urfa'nın komşu sancağı olan Antep'te 1830'da salyan vergisi ödeyen 43 esnaf birimi arasında en çok vergiyi bahçecilik faaliyetleriyle işgal eden bostancılar ödemişlerdir (Güzelbey,1970:10). Genel olarak bahçecilik faaliyetleri şehir ekonomisiyle bütünleşmiş bir faaliyet alanı olarak öne çıkmaktadır. Bu durum şehir halkı bakımından tamamlayıcı bir faaliyet alanı olması kadar şehir ve kırsal ayrımının keskin bir şekilde olmadığını da göstergesidir (Faraqhi,2005:66). Urfa günümüzde de üretim ilişkisi bakımından şehir ve kırsal bütünleşmesini sürdürmektedir(Uluç-Karasu,2015:201-232). Bahçecilik faaliyetlerinin genel tarımsal faaliyetler içinde farklılaştıran unsurlardan biri de bu sektörün yoğun emek kullanımına sahip olmasıdır (Güran, 1998: 79).

Vakfiye senetleri su kaynaklarının adil ve etkin paylaşımı bakımından tüm taraflar için bağlayıcı bir etkiye sahipti. Çünkü vakfiye senetleri sayesinde suyun kullanımı ile ilgili kazanılmış hakların korunması mümkün olmaktadır.

Rakka vilayetinin Ruha sancağında Şih Abdullah zaviyesi vakfının Kehriz suyu ile beslenen bir değirmeni mevcuttu. Ancak geçen zaman içinde değirmene gelen suyun yönünü çeviren beş bahçe ortaya çıkmıştır. Vakıf mütevellisi 1782'de Birecik kadılığının meseleyi çözememesi üzerine Divanı hümayuna müracaat ederek sorunlarının çözülmesini talep etmişlerdir. Divanı hümayun vakıf mütevellisinin talebini yerinde görerek değirmene müdahalenin engellenmesini Birecik kadısından talep etmiştir (BOA, Rakka Ahkam Defterleri, No,24, h.1192/m.1782, 329).

4. SONUÇ

Osmanlı mülkiyet sisteminde özel mülkiyet varlıklarının en geniş uygulama alanı hane, değirmen, bağ ve bahçe edinimleri üzerinden gerçekleşmiştir. Şahıslar bakımından özel mülkiyet imkânı olan varlıklar vakıfların oluşumunda da geniş bir tasarruf alanına sahiptir. Vakıfların oluşumunda özel şahıs girişimleri kadar valiler, vezirler gibi kamu görevlilerin gerçekleştirdikleri vakıflarda önem arz etmekteydi. Vakıflardan özel şahıslar tarafından kurulanlar, bu kurumsal yapıda toplumsal katılım bakımından önem arz ederken, kamu görevlileri tarafından kurulanlar şehrin iktisadi gelişimi ve alt yapının iyileştirilmesi bakımından önem arz etmekteydi. Rakka Vilayetinin merkezi olan Urfa(Tanzimat'tan önceki ismiyle Ruha) 18.yüzyıl ilk yarısında İran seferlerinden ki stratejik konumundan dolayı ricali devletin dikkate aldığı bir konumdaydı. Bu dönemde Urfa'da yönetimde istikrarın sağlanması adına Yusuf Paşa'nın 1704'de başlayan valiliği 1712'e kadar kesintisiz olarak devam etmiştir. Yusuf Paşa döneminde şehrin imarına yönelik en kapsamlı faaliyetler kurmuş olduğu vakfın su alt yapısına yönelik yatırım faaliyetleridir. Su imarına yönelik faaliyetler doğrudan kullanıma yönelik faaliyetler ile iktisadi faaliyetlere imkân sağlayacak şekilde ikili bir tasnife tabii tutulmuştur.

Urfa'da kullanım suyunun etkin tedariki ve dağıtımına yönelik faaliyetler şehirli halkın doğrudan ihtiyacını karşılamak bakımından önem arz edecektir. Bu konu bağlamında mevcut su yollarının onarımı, yeni su kehrizlerinin ve çeşmelerin inşası belirleyici olmuştur. Yusuf Paşa vakfının Urfa'nın imarına yönelik diğer bir faaliyet alanı da su kaynaklarına bağlı olarak iktisadi faaliyet alanlarının geliştirilmesi üzerinden gerçekleşmiştir. Vakfa bağlı olarak gerek satın alım gerekse de sonradan bahçeye dönüştürülen tarlalar öne çıkmıştır. Osmanlı mali sistemi ağırlıklı olarak tarım kesiminin vergilendirilmesine dayanmaktadır. Vakıf oluşumu üzerinden mali sisteminin gelir kaybına uğramaması için köylünün ödeye geldiği vergiler vakıf tarafından üstlenilmiştir. Bu vergiler mukataa ve avarız vergilerinden oluştuğu için Yusuf Paşa vakfı “avarız vakfı” statüsünde olmuştur.

Urfa'da 18.yüzyılda şehrin imarı bakımından diğer önemli bir faaliyette 1739'da kurulan Rızvan Ahmed Paşa vakfı üzerinden gerçekleşmiştir. Rızvan Ahmed Paşanın valilik dönemi 1730'da başlamış ve 1745'e kadar devam etmiştir. Böylelikle Yusuf Paşa ile başlayan uzun valilikler süreci Ahmed Paşanın 15 yıllık yönetim süreciyle zirveye ulaşmıştır. Rızvan Ahmed Paşa döneminde Urfa tarihindeki en büyük vakıf olma özelliğe sahip olan Rızvaniye vakfı kurulmuştur. Rızvaniye vakfı Sultan I. Mahmud'un vakfın kuruluş aşamasında sağlamış olduğu maddi katkıdan dolayı oldukça farklı bir durum arz etmiştir. Bu durum Sultan I. Mahmud'un Urfa imarına yönelik özel bir ilgi duymuş olmasının sonucudur. Rızvaniye vakfında da Yusuf Paşa vakfında olduğu gibi suya dayalı imar faaliyetleri öne çıkmıştır. Bu konuda özellikle Halilür'rahman gölünden çıkan suyun inşa edilen kanallar sayesinde kontrol altına alınması öne çıkmıştır. Vakıf tarafından inşa edilen hamamlar, değirmenler kadar oluşturulan bahçelerde de öne çıkmıştır. Bu bahçeler de mali sistemde mali kayıplara sebep olmamak üzere “avarız vakıfları” statüsünde kurulmuştur. Rızvaniye vakfının su kullanımına dayalı iktisadi faaliyetleri bakımından oluşturulan boyahane Urfa'da tekstil sektörünün geliştirilmesi için ciddi bir yatırım alanı olmuştur. Her iki vakfın toplam gelirleri içinde su kaynaklarına bağlı vakıf gelirlerinin genel vakıf gelirleri içindeki payları %40 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Urfa'nın imarı bakımından bu şehrin bir yüzyıl sonrasında gelişimini belirleyebilmek bakımından Tanzimat sürecine geçiş aşaması önem arz etmiştir. Çünkü Urfa'nın Tanzimat'a dahil olduğu 1850'de Evkaf müdürlüğünün kurulması sonrasında müdürlüğün vakıf muhasebelerini bir yönetim çatısında tutulmaya başlamıştır. Tanzimat döneminde Urfa şehir merkezindeki 118 vakıf içinde Rızvaniye vakfı ve Yusuf Paşa vakıfları aradan geçen bir yüzyıla rağmen ağırlıklarını devam ettirmişlerdir. Tanzimat döneminde de bir yüzyıl öncesinde olduğu gibi tüm vakıfların gelirleri içinde suya bağlı iktisadi faaliyetlerin genel vakıf gelirleri içindeki payı %40'lık seviyede kalarak istikrarını korumuştur. Vakıfların sahip olduğu dokunulmaz mülkiyet anlayışı su kaynaklarının korunması ve kullanımında istikrarlı bir yapıyı mümkün kılmıştır.

KAYNAKÇA

Arşiv Kaynakları

BOA, EV. vkk. 18/ 62, 1122.R.1.

BOA, DBŞM 1947,h.1152/m.1740.

BOA, EV.d 12.962, h.1262-65.

BOA, MAD 2004, h.1151/ m.1739.

BOA, MAD 9496, s.18, h.1120/ m.1708.

BOA, Rakka Ahkam Defterleri, No,24, h.1192/m.1782.

Topkapı Saray Arşivi, E.10130/3, h.1151/m.1739

Basılı Kaynaklar

Aynural, S. (2001) “İstanbul Değirmenleri ve Fırınları”, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.

Barkan,Ö,L(1980) “Türkiye’de Toprak Meselesi”, Gözlem Yayınları, İstanbul.

Başer, B., Tunçay, H. (2010) “Understanding the Spatial and Historical Charecteristic of Agricultural Landspaces in İstanbul, İTÜ, A/Z, 7 (2): 106-120.

Bilsel, C. (1999) “Tanzimat’ın Harici Siyaseti”, Tanzimat, MEB, İstanbul.

Braudel, F. (2007) “Akdeniz”, Çev; Necati Tankut- Aykut Derman, Metis.

Cebeci, A(2015) “Bölgesel Kalkınmada Değişen Eğilimler: Katılım Öncesi Mali Yardım ve Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Program”, International Journal of Social Science, 39: 109-128.

Faroqhi, S. (1995) “Hacılar ve Sultanlar”, (çeviren Gül; Çağalı Güven) , Tarih Vakfı Yurt Yayınlar, İstanbul.

Faroqhi, S. (2005) “Osmanlı Kültürü ve Gündelik Yaşamı”, Çeviri: Elif Kılıç, 5. Basım, Tarih Vakfı, İstanbul.

Gültekin, H. (erişim: 10.10.2018) “Osmanlıca Tapu Terimleri Sözlüğü”, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, [https:// docplayer.biz.tr](https://docplayer.biz.tr).

Güran, T(1988) “Osmanlı Tarım Ekonomisi (1840-1910)”, Eren İstanbul.

Güran, T(1989) “Tanzimat Döneminde Osmanlı Maliyesi; Bütçeler ve Hazine Hesapları (1841-1861)”, TTK, Ankara.

Güran, T. (2003) “İktisat Tarihi”, Acar, İstanbul.

Güzelbey, C(1970) “Gaziantep Şer’i Mahkeme Sicillerinden Örnekler”, Fasikül 3, Gaziantep Kültür Derneği Yayınları, Gaziantep.

Halaçoğlu, Y. (2014) “XVIII. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu’nun İskan Siyaseti ve Aşiretlerin Yerleştirilmesi”, TTK, Ankara.

Kazıcı, Z. (1993) “Osmanlı Arşiv Belgelerine Göre Urfa’daki Vakıf Hizmetleri”, Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi, İlahiyat Dergisi, 5-6, 1987-88, İstanbul.

- Kurmuş, O. (1982) “Emperyalizmin Türkiye’ye Girişi”, Yordam Kitap, 2.Basım, Ankara.
- Kürkçüoğlu, A.Cihat (1993) “Şanlıurfa Su Mimarisi”, Kültür Bakanlığı İstanbul.
- Ögüt, T- Küçük, N. (2015) “18.Yüzyılda Okçu İzzeddinli Aşiretinin Vergi Direnci”, AKAD, Sayı 12: 46-73.
- Ögüt, T. (1999) “18.-19.YY’da Urfa Şehrinin İktisadi ve Sosyal Yapılanmasında Rızvaniye Vakfının Yeri”, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Ögüt, T. (2011) “Urfa’da Tanzimat’a Sürecinde İdari ve Mali Yapı”, ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 14.2011, Zonguldak, 7: 325-344.
- Ögüt, T. (2013) “18.-19.YY’da Birecik Sancağında İktisadi ve Sosyal Yapı”, TTK, Ankara.
- Ögüt, T. (2018) “18TH Century Provincial Administration of Ottoman Empire in War Economy; Raqqa Province(1730-1745)”, Economic Issues in Retrospect And Prospect, Aleksandra Gorecka-Altuğ.M.Köktaş, Agnieszka Parlinska, Vol.II, IJOPEC, London: 265-290.
- Öztürk, N (1995) “Türk Yenileşme Tarihi Çerçevesinde Vakıf Müessesesi”, Diyanet Yayınları, Ankara.
- Pakalın, M. Z. (1993) “Osmanlı Tarih Deyimleri Sözlüğü”, Milli Eğitim Yayınları, Cilt. I, İstanbul.
- Shaw, S. J. (1992) “Local Administrations in The Tanzimat”, 150.Yılında Tanzimat, Yayına Hazırlayan; Hakkı Dursun Yıldız, 1992: 33-51, Ankara.
- Turan, Ahmet Nezihi (2012) “XVI. Yüzyılda Ruha (Urfa) Sancağı”, TTK, Ankara.
- Uluç, A., Karasu, M, A. (2015) “Kente Yerleşmiş Aşiret Üyelerinin Kentleşme Eğilimleri Üzerine Bir Çalışma: Şanlıurfa Örneği”, Yönetim Bilimleri Dergisi, 13 (25): 201-232.
- Urfa Salnamesi, İlhami Matbaası, 1927.
- Urfa Vakıf Müdürlüğü, Demirbaş no; 1988, Rızvaniye Vakfiyesi.
- Uzunçarşılı, İ.H. (1995) “Osmanlı Tarihi”, IV.Cilt, 1. Kısım,5.Baskı, TTK, Ankara.
- Üner, M. E. (2015) “Osmanlı Dönemi Rakka Valileri”, Yalın Yayıncılık, İstanbul.
- Yediyıldız, B.- Nazif Öztürk, N. (1992) “Tanzimat Dönemi Vakıf Uygulamaları”, 150.Yılında Tanzimat, Yayına Hazırlayan; Hakkı Dursun Yıldız, Ankara, 571-598.
- Yenigün, K. Kürkçüoğlu, C. (2017) “Ancient Water Supply System and Waterways; Kehriz System in Şanlıurfa”, IWA- 2 Regional Symposium on Water, Wastewater and Environment, in Çeşme.

**OTEL İŞLETMELERİNDE BİR PAZARLAMA ARACI OLARAK SOSYAL MEDYA
KULLANIMININ BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA****Dr. Öğr. Üyesi Özer YILMAZ*** **ÖZET**

Turizm sektöründe tüketicilerin sosyal medya kullanımına ilişkin alanyazında çok sayıda çalışma bulunmasına karşın, otel işletmelerinin sosyal medya kullanımlarına ilişkin çalışma sayısının sınırlı olduğu görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, Balıkesir ilinin en büyük üç ilçesinde faaliyet gösteren şehir otellerinin sosyal medya kullanımlarını ve farkındalıklarının tespit edilmesidir. Çalışma kapsamında içerik analizi ve görüşme tekniği bir arada kullanılmıştır. İçerik analizinde üç ilçede faaliyet gösteren 16 otelin web sayfaları ile sosyal medya hesapları incelenmiş; 7 otel yöneticisi ile yapılan görüşmeler de otellerin sosyal medya mecralarını kullanım amaçları ve stratejilerine ilişkin bulgular elde edilmeye çalışılmıştır. Yapılan incelemeler sonucunda otellerin en aktif kullandıkları sosyal medya mecraasının Facebook olduğu, Twitter'in ise tesislerin pazarlama faaliyetlerinde tercih edilmediği tespit edilmiştir. Araştırma ile ayrıca tesislerin sosyal medya mecralarının rekabetçi üstünlük taşıma noktasında öneminin farkında olduğu ancak bu mecraları etkin bir şekilde kullanma noktasında eksiklerinin olduğu yönünde önemli bulgulara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya, Konaklama Sektörü, İçerik Analizi, Görüşme Tekniği.

Jel Sınıflandırması: M30, M31, Z33.

**A RESEARCH ON DETERMINING SOCIAL MEDIA USE AS A MARKETING TOOL IN
HOTEL ENTERPRISES****ABSTRACT**

Although there are many studies in the literature concerning social media use by consumers in the tourism sector, it is seen that there is a limited number of studies concerning social media use by enterprises. The purpose of this study is to determine social media use and awareness of city hotels which carry on business in the three largest districts of the province of Balıkesir. Within the scope of the study, content analysis and interview technique were used together. In the content analysis, web pages and social media accounts of 16 accommodation facilities which carry on business in the three districts were examined and it was tried to obtain findings concerning the purposes and strategies of

* Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Ö.S. Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü Bandırma-Balıkesir/Türkiye e-mail: oyilmaz@bandirma.edu.tr

the hotels to use social media with the help of interviews conducted with seven hotel managers. As a result of the examinations, it was determined that the social media used by the accommodation facilities most actively was Facebook; whereas, Twitter was not preferred in marketing activities of the facilities. In the study, it was also determined that the facilities were aware of the importance of social media in terms of competitive superiority, but they had some inadequacies in using the media actively.

Keywords: *Social Media, Hospitality Sector, Content Analysis, Interview Technique.*

Jel Codes: *M30, M31, Z33.*

1. GİRİŞ

Günümüzde yaşanan teknolojik gelişmeler internete erişimi kolaylaştırmış ve bu gelişmeler internet kullananların sayısının ciddi derece artmasına neden olmuştur. Kemp (2017) tarafından hazırlanan rapora göre 2017 yılında dünya çapında internet kullanıcı sayısı bir önceki yıla göre yaklaşık %10'luk bir artış göstererek 3,77 milyar kişiye ulaşmıştır. Sosyal medya araçlarını kullanan sayısı ise 2,8 milyar kişi civarındadır (Başarır, 2018: 137). Hootsuite ve we are social platformlarının Ocak 2018 yılındaki araştırmasına göre ise dünyada, internet kullanıcı sayısı 4 milyarı geçmiştir. 2018 yılı itibariyle aktif sosyal medya araçlarını kullanan kişi sayısı ise 3,2 milyar kişiye yaklaşmıştır (Hootsuite ve wearesocial; 2018)

Sosyal medya mecralarının kısa sürede çok sayıda kullanıcıya ulaşabilmelerinin temelinde WEB 2.0 teknolojisi yatmaktadır. WEB 2.0 sayesinde kullanıcılar, internette başkaları tarafından oluşturulan içerikleri okumak yerine; kendi ürettikleri içerikleri yayınlayabilme ve mevcut içerikler hakkında yorum yapabilme şansına sahip olmaya başladılar. Bununla birlikte “gerçek hayattaki sosyalleşmenin temellerinden olan paylaşımın, WEB 2.0 sayesinde internet ve sosyal medya mecralarında da değer kazanmaya başlaması” (Genç, 2010: 482); bu mecralara yönelik kullanım isteğini de her geçen gün arttırmaktadır.

Sosyal medya mecralarının kullanımının her geçen gün artması, bu mecraları işletmeler için önemli avantajlar sağlayan pazarlama kanalları haline getirmiştir. Öyle ki dünya üzerinde işletmelerin 2013 yılında sosyal medya reklamları için yapmış oldukları harcamalar 4,1 milyar dolar iken, 2014 yılında bu rakam 5 milyar dolara çıkmıştır (Ashley ve Tuten, 2015: 15). 2016 yılında sosyal medya mecralarında yapılan reklam harcamaları ise, 2014 yılında yapılanlardan iki kat daha fazla olmuştur. (Social Intelligence Platform, 2017). Bu rakamların önümüzdeki yıllarda daha da artacağı düşünülmektedir.

Yukarıdaki bilgiler göz önüne alındığında, sosyal medya platformlarının gerek tüketiciye ulaşma gerekse pazarlama verimliliğini artırma noktasında avantaj sağlayabileceği aşikârdır. Bu nedenle günümüz şartlarında tüm işletmelerin, rakiplerinin gerisinde kalmamaları ve daha etkin pazarlama faaliyetleri gerçekleştirebilmeleri için sosyal medya platformlarını aktif şekilde kullanması

gerekmektedir. “Öte yandan tüm işletmelerin sosyal medya platformlarını kullanmanın yanında, sosyal medya için pazarlama stratejileri geliştirmeleri de günümüzde bir zorunluluk haline gelmeye başlamaktadır (Gunelius, 2011: 10)”.

Bununla birlikte işletmelerin sosyal medya faaliyetlerine adaptasyonları sektörlere göre farklılık göstermektedir. Teknoloji temelli üretim yapılan sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin, sosyal medya platformları üzerinden yürütülecek olan pazarlama faaliyetlerine daha kolay adapte olabilmeleri mümkündür. Geleneksel üretim ve pazarlama felsefesini benimsemiş olan sektörlerde ise bu adaptasyonun daha uzun zamanda gerçekleşeceğini iddia etmek yanlış olmayacaktır.

Bu çalışmada, Türk turizmde önemli yer tutan konaklama sektöründe faaliyet gösteren otellerin sosyal medya platformlarını ne derecede etkili kullandıklarının tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Geçmiş yıllarda konu ile ilgili yapılan çalışmaların sayısının kısıtlı olması ve yapılan çalışmalarının genellikle tüketici perspektifinden konuyu ele alması nedeniyle, çalışma sonuçlarının ilgili alana ve konu ile ilgili faaliyette bulunmak isteyen işletmelere katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. WEB 2.0 VE SOSYAL MEDYA KAVRAMI

İnternet teknolojilerinde son yirmi yılda ortaya çıkan gelişmeler, WEB 2.0 adı verilen bir internet altyapısının geliştirilmesi ile mümkün olmuştur. İlk olarak 2004 yılının Ekim ayında O’reilly ve MediaLive International işbirliği ile gerçekleştirilen bir konferansta (O’reilly, 2005) ortaya atılan WEB 2.0 konsepti; “düşük maliyetli içerik oluşturmayı, etkileşim sağlamayı ve diğer kullanıcılar ile paylaşım yapabilmeyi kolaylaştıracak donanımsal ve yazılımsal bir dizi teknolojik yenilik olarak” (Berthon vd., 2012: 262) tanımlanmaktadır.

WEB 2.0 teknolojisinin gelişimi ile birlikte internet, tek yönlü iletişim aracı olma özelliğinden sıyrılarak, iki yönlü iletişime olanak sağlayan bir mecra haline gelmeye başlamıştır. Bu gelişmeler ile birlikte çoğu zaman WEB 2.0 ile eş anlamlı kullanılan “Sosyal Medya” kavramı da hayatımıza girmiştir. Tanım olarak bakıldığında sosyal medya; “Web 2.0’in ideolojik ve teknolojik temelleri üzerine kurgulanan ve kullanıcıların içerik oluşturmalarına izin veren bir takım internet temelli uygulamaları” (Vinerean vd. 2011; 67) ifade etmektedir. Her geçen gün insan yaşantısında daha fazla rol oynayan bu mecralar, farklı insanların bir araya gelmesi ve paylaşım yapmalarına izin vermesinin ötesinde; insanların davranışlarını da etkilemektedir. 2018 yılında dünya üzerinde aktif internet kullanan bireylerin neredeyse %80’inin sosyal medya kullanıcısı olmaları da (Hootsuite ve wearesocial; 2018) bu mecraların insan hayatı üzerinde ne derecede önemli olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Sosyal medya mecralarının diğer iletişim mecralarına kıyasla sağlamış olduğu avantajları nedeniyle çok kısa sürede insanların vazgeçilmezleri arasına girmesi, işletmelerin de bu mecraları aktif şekilde kullanmalarına neden olmuştur. Sosyal medyanın müşteri ilişkileri yönetimi, potansiyel alıcıların araştırılması, satış promosyonları, ücretli reklamlar ve markalaşma gibi birçok pazarlama

faaliyetinde kanal olarak kullanılabilmesi (Ashley ve Tuten. 2015: 16) işletmelerin pazarlama faaliyetlerini bu kanala yönlendirmesine neden olmuştur. Ayrıca sosyal medyanın, geleneksel medya araçlarındaki tek yönlü iletişimin neden olduğu dezavantajları barındırmaması nedeniyle işletmeler daha düşük maliyetle ve daha etkin bir şekilde reklam ve diğer tutundurma faaliyetlerini sürdürme olanağına kavuşmuştur (Yılmaz, 2018: 113).

Yukarıdaki bilgiler değerlendirildiğinde, çağımızın iletişim mecrası olan sosyal medya platformlarının işletmeler tarafından göz ardı edilmesinin mümkün olmadığı anlaşılmaktadır. Yoğun rekabet ortamı içinde, kısa sürede ve düşük maliyetle hedef pazarlarına ulaşmak isteyen işletmeler için sosyal medyanın önemli rekabetçi avantaj sağlayacağı aşikârdır. Bununla birlikte diğer tüm iletişim mecralarında olduğu gibi, sosyal medyanın da hatalı kullanılmasının işletmelere yarardan çok zarara neden olacağı unutulmamalıdır. Özellikle hizmet sektörlerinde ürünün soyut olmasının bir sonucu olarak; sosyal medya mecralarının hatalı kullanılmasının, müşteri beklentilerini yükseltmesi mümkündür. Yüksek beklenti içinde olan müşterilerin hizmeti kullanması sonucunda beklenen tatmin düzeyine ulaşamaması ise işletmenin mevcut müşterisini kaybetmesi ile sonuçlanacaktır.

3. SOSYAL MEDYA VE TURİZM

Günümüzde, insanlar arasındaki bilginin hızlı ve aktif şekilde paylaşılmasında önemli yer tutan sosyal medya mecraları, mevcut turizm hareketlerini ve turistlerin tatil kararlarını etkileyen faktörlerden birisidir (Aymankuy vd 2013; 376). Sosyal medya sayesinde içerik oluşturma, paylaşma ve diğer tüketiciler (turistler) ile etkileşime girme şansına sahip olan tüketiciler (Rosman ve Stuhura, 2013; 18), yeni bir tatil arayışı içine girdiklerinde sosyal medya platformlarına başvurmakta ve yapacakları tatil planlarında sosyal medyadaki yorum ve deneyimler etkili olmaktadır (Kükreer Aydın, 2012; 103). Çünkü turizm ürünleri, üretildiği anda tüketilen saf hizmet faaliyetlerinden oluşmakta (Munar, 2010; 102) ve bu nedenle mallarda olduğu gibi fiziki bir kanıtı bulunmamaktadır. Dolayısıyla daha önce bu hizmeti satın alanların kişilerin deneyimleri, turistleri tercihinde kritik rol oynamaktadır.

Sosyal medya mecralarının turistlerin tercihleri üzerinde etkili olması, bu platformların turizm işletmeleri açısından da stratejik öneme sahip olmasına neden olmaktadır. Hâlihazırda bilgi arayışı içinde olan turistlere sosyal medya mecralarından ulaşabilen işletmeler tesislerinin fiziki koşullarını, hizmetlerini ve etkinliklerini çok daha hızlı ve interaktif bir şekilde (Kükreer Aydın, 2012; 103) potansiyel müşterilerine ulaştırabilmektedirler. Bununla birlikte sosyal medya sayesinde işletmeler, mevcut ve potansiyel müşterileri hakkında daha fazla bilgi sahibi olabilecek ve elde ettikleri bu bilgiler ile tüketicilerine daha etkin şekilde tesislerini pazarlayabileceklerdir. Elde edilen bu bilgiler ile işletmelerin, tüketicilerin hoşlanabileceği yeni ürünlerin geliştirilmesi de mümkün olacaktır (Rosman ve Stuhura, 2013; 22).

Sosyal medyanın turizm işletmeleri açısından sağlamış olduğu bu avantajların yanında, turistik ürün kullanıcılarının sosyal medya mecralarında olumlu deneyimler ile birlikte olumsuz deneyimlerini

de paylaştıkları unutulmamalıdır. Bu durum turizm işletmeleri açısından fırsatlar ile birlikte tehditleri de beraberinde getirmektedir (Eröz ve Doğdubay, 2012: 134). Bu tehditlerin azaltılması noktasında turizm işletmelerinin turistlerin seyahatlerinden önce, seyahatlerinde sonra ve hatta seyahatleri sırasında sosyal medyayı kullanmasının ve benimsemesinin nedenlerini anlaması büyük önem taşımaktadır (Atadil, 2011; 37). Bu nedenle turizm işletmelerinin öncelikle, sosyal medya mecralarını hangi amaç ya da amaçlarla kullanacağını tespit etmesi oldukça önem arz etmektedir. Laboy ve Torchio (2007), turizm işletmelerinin sosyal medya kullanım amaçlarını şu şekilde sıralamaktadır (aktaran, Atadil, 2011; 37-38):

- İtibar İzleme ve Yönetimi
- Marka Güçlendirme
- Müşteri Katılımı, Müşteri Hizmetleri ve Müşteri Profili Edinme.

Turizm işletmelerinin yukarıdaki amaçlardan bir ya da birkaçını benimseyerek yapacakları sosyal medya planlaması sayesinde etkin bir sosyal medya pazarlaması gerçekleştirebilmesi ve bu sayede rakiplerine göre stratejik bir avantaj sağlaması mümkün olacaktır. Ayrıca doğru amaç ışığında tasarlanan doğru pazarlama karması sayesinde sosyal medyanın olumsuz etkilerinin de önüne geçmek mümkün olacaktır.

4. LİTERATÜR TARAMASI

Sosyal medya, günümüz pazarlama çalışmaları içinde her geçen gün daha fazla merak edilen ve önem verilen bir konu haline gelmeye başlamıştır. Turizm sektöründe yapılan çalışmalar incelendiğinde ise bu alanda yapılan çalışmaların çoğunun tüketiciler açısından konuyu incelediği ve turistlerin sosyal medya etkileşimleri, tatil tercihinde sosyal medya kullanımları ve bilgi arayışı üzerine odaklandığı görülmektedir (Munar, 2010; 104). Turizm sektörünün arz tarafını oluşturan oteller, seyahat acenteleri ya da tur operatörleri üzerinde yapılan çalışma sayısı ise sınırlıdır. Konu ile ilgili geçmiş yıllarda yapılan çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmektedir.

Chan ve Denizci Guillet (2011) çalışmalarında Hong Kong'ta faaliyet gösteren 67 otelin sosyal medya faaliyetlerini incelemişlerdir. Çalışmada 23 farklı sosyal medya mecrası incelenmiş 48 otelin sosyal medya mecralarında yer aldığı anlaşılmıştır. Bu 48 otelin sosyal medya mecralarındaki paylaşımların incelenmesi sonucu yazarlar tarafından yedi temel problem ortaya koyulmuş ve bu problemlere ilişkin çözüm önerileri getirilmiştir. Yazarların belirlemiş olduğu yedi temel problem; 1) “işletme ile müşteri arasındaki etkileşim eksikliği”, 2) “otellerin sosyal medya sitelerine kolay erişim sorunu”, 3) “otellerin sosyal medyada kullanmış oldukları içeriklerin ve dilin problemlili olması”, 4) “işletme içi farklı seviyelerin iletişim eksikliği”, 5) “örgüt kimliğini tanıtmada noktasındaki sosyal medya mecralarının etkin kullanılamaması”, 6) “sosyal medya pazarlama çabalarını sürdürmede eksiklik” ve “sosyal medyada misafirlere yeterince yanıt verememedir”.

Kükreer Aydın (2012) çalışmasında, dünyanın önde gelen otel değerlendirme sitelerinden “Holiday Check’in” gerçekleştirmiş olduğu ankete dayanarak, Türkiye’nin en iyi dört otelini belirlemiş ve bu otellerin resmi sosyal medya hesaplarını içerik analizi ile değerlendirmiştir. Çalışmada ayrıca bu dört otelin sosyal medya hesaplarını yöneten sorumlular ile yarı yapılandırılmış mülakatlar gerçekleştirilmiş ve bu sayede otellerin sosyal medya farkındalıkları ve planları tespit edilmeye çalışılmıştır. Otel web siteleri üzerinde yapılan içerik analizi sonucunda; bu otellerin 3 tanesinin Facebook’ta, 3 tanesinin Youtube’ta ve 2 tanesinin ise Twitter’da resmi hesapları olduğu görülmüştür. İncelenen otellerden sadece bir tanesinin üç sosyal medya mecrasında da bulunduğu tespit edilmiştir. Yapılan içerik analizi sonucunda ayrıca, otellerden sadece iki tanesinin web sayfasında sosyal medya hesaplarına ilişkin bağlantılar bulundu anlaşılmıştır.

İncelenen otellerin sosyal medya hesaplarını yöneten sorumlular ile yapılan mülakatlar sonucunda ise otellerin genellikle otel tanıtımı ve misafirle olan etkileşimi sürdürmek için sosyal medya sitelerini kullandıkları yönünde bulgular elde edilmiştir. Bu mülakatlar sonucunda ayrıca otellerin sosyal medya mecralarını planlı şekilde kullanmadıkları ve bağlantılı oldukları kişi sayısını arttırma noktasında profesyonel çalışmalara çok fazla yer vermediklerine yönelik önemli bulgulara da ulaşılmıştır.

Eryılmaz ve Zengin (2014) çalışmalarında, Türkiye’de faaliyet gösteren işletme belgeli butik otel tesislerinin sosyal medya mecralarını nasıl kullandıklarını tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışma amaçları doğrultusunda gerekli olan veriler içerik analizi ve mülakat tekniği beraber kullanarak elde edilmiştir. Araştırmada öncelikle Kültür ve Turizm Bakanlığı verilerinden yola çıkılarak, Türkiye’de faaliyet gösteren 70 butik otel işletmesinin web sayfası içerik analizine tabi tutulmuştur. Yapılan içerik analizi sonucunda tesislerin %74,28 oranında Facebook’ta sayfasının bulunduğu görülmüştür. Twitter’da sayfası bulunan tesis oranı %48,57 iken; Instagram’da sadece 5 tesisin profilinin bulunduğu görülmüştür. İçerik analizi sonucunda elde edilen bir diğer önemli bulgu ise butik otellerin %84’6’sının etkinlik duyurularını Facebook üzerinden yaptığıdır. Araştırmanın ikinci kısmında 12 butik otel yöneticisi ile yapılan mülakatlar sonucunda ise sosyal medyanın butik oteller tarafında önemli bir pazarlama aracı olarak kullanıldığı ancak sayfaların yönetimi ve geri dönüşlerin değerlendirilmesi noktasında yeterli bilgi düzeyine henüz ulaşamadıkları noktasında önemli bulgular elde edilmiştir.

Salleh, Hashim ve Murphy (2015) çalışmalarında Malezya’daki restoranların sosyal medya kullanımına odaklanmışlardır. Araştırma Malezya’da faaliyet gösteren en iyi on restoranın Instagram hesaplarının içerik analizi ile incelenmesini kapsamaktadır. Yapılan inceleme sonucunda bu restoranlardan sadece yedi tanesinin resmi Instagram hesabının olduğu görülmüş ve içerik analizi bu yedi restoranlar sınırlandırılmıştır. Araştırma sonucunda restoranların hepsinin 2012 ile 2013 yılları arasında Instagram hesabı oluşturduğu ve restoranların hesaplarını açtıkları tarihten itibaren 33 ile 340 arası fotoğraf paylaşımı yaptığı, video paylaşımlarının ise 0 ile 12 arasında olduğu yapılan içerik analizi ile ortaya konulmuştur. Elde edilen bulgular doğrultusunda restoranların Instagram hesaplarını çok etkin şekilde kullanmadığı yönünde sonuca ulaşılmıştır.

Matikiti, Kruger ve Saayman (2016) çalışmalarında, Güney Afrika ve Zimbabwe’de faaliyet gösteren otellerin sosyal medya faaliyetlerine odaklanmışlar ve bu iki ülkedeki tesislerin sosyal medya kullanımlarındaki farklılıkları tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmada hazırlanan elektronik anket formu, Güney Afrika ve Zimbabwe’de faaliyet gösteren 1200 konaklama tesisine gönderilmiştir. Süreç sonunda Güney Afrika’dan 129, Zimbabwe’den ise 134 işletmeden değerlendirmeye uygun geri dönüş alınmıştır.

Yapılan analizler sonucunda, iki ülkede faaliyet gösteren tesislerin sosyal medya mecralarını; müşteri sadakatini arttırmak, tesis trafiğini yükseltmek, müşteri ile ortaklık kurmak, müşteri taleplerine anlık cevap vermek ve finansal avantajlar sağlama noktasında yararlı bulunduğu tespit edilmiştir. Araştırmada ayrıca Güney Afrika’da faaliyet gösteren tesislerin sosyal medya mecralarını müşterilere yanıt verme ve müşterileri elde tutma noktasında, Zimbabwe’deki tesislere göre daha etkin kullandıkları yönünde bulgular da elde edilmiştir.

Bayram, Bayram ve Arıcı (2016) çalışmalarında, otellerin sosyal medya üzerinde daha çok hangi tür paylaşımlar yaptığını ve bu paylaşımların takipçiler tarafından ne derecede etkileşim aldığını araştırmışlardır. Yazarlar çalışmalarında ayrıca seçilen kıyı otelleri ile şehir otellerinin sosyal medya kullanımları arasındaki farklılıkları da tespit etmeye çalışmıştır. Çalışmada 2015 yılında Tripadvisor tarafından ilan edilen Türkiye’nin en iyi 25 oteli listesinden, sosyal medya hesabı bulunan 15 otel seçilmiş ve bu otellerin Instagram sayfalarındaki paylaşımlar içerik analizi yöntemi ile incelenmiştir.

Yapılan inceleme sonucunda seçilen tesislerin Instagram hesaplarında yiyecek & içecek temalı paylaşımların ön plana çıktığı görülmüştür. Tesislerin paylaşımlarında manzara paylaşımları ikinci sırayı alırken, üçüncü sırada ise otel hizmetlerine ilişkin paylaşımların yer aldığı tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca kıyı otelleri ile şehir otellerinin yapmış oldukları paylaşımların farklılaştığı yönünde bulgulara da ulaşılmıştır. Kıyı otellerinin paylaşımlarında genellikle deniz, kum, güneş ve yiyecek gibi paylaşımlara odaklandığı; şehir otellerinin paylaşımlarında ise manzara, otel odası, SPA gibi otel hizmetlerinin ön plana çıktığı görülmüştür.

Bu çalışmada daha önce yapılan çalışmalardan farklı olarak şehir otellerinin sosyal medya kullanımları inceleneceğinden, araştırma sonuçlarının ilgili literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

5. YÖNTEM

5.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, Balıkesir ilinin üç büyük ilçesi olan Altieylül, Karesi ve Bandırma’da faaliyet gösteren şehir otellerinin sosyal medya araçlarını ne şekilde kullandıklarının ve sosyal medya mecraları hakkındaki düşüncelerinin tespit edilmesidir. Araştırma amaçları doğrultusunda şu sorulara cevap aranmaktadır:

1. Şehir otellerinin kaç tanesi sosyal medya platformlarını (Facebook, twitter ve instagram) kullanmaktadır?
2. Şehir otelleri sosyal medya platformlarında hangi içeriklere yer vermektedir ve bu sayfaları ne sıklıkta kullanmaktadır
3. Şehir otelleri sosyal medya platformlarını kullanırken nasıl bir strateji izlemektedir?

Yapılacak olan araştırma ile turizm sektöründe işletme perspektifinden sosyal medya kullanımı noktasında bilgilere ulaşılması hedeflenmektedir. Bu yönüyle araştırma bulgularının, alanyazındaki önemli bir eksikliği giderme noktasında faydalı olacağı düşünülmektedir.

5.2. Veri Toplama Araçları ve Süreci

Araştırma amaçları doğrultusunda geliştirilen soruların cevabına ulaşabilmek için iki aşamalı bir yaklaşım benimsenmiştir. Araştırmanın ilk aşamasında, Balıkesir ilinin Altieylül, Karesi ve Bandırma ilçelerindeki 3 yıldız ve üstü tüm otellerin web sayfaları ile sosyal medya hesapları; Eryılmaz ve Zengin (2014) tarafından kullanılan kriterlere göre içerik analizi yapılmıştır. Bu değerlendirmede öncelikle otellerin web sayfalarında sosyal medya (facebook, instagram ve twitter) bağlantılarının olup olmadığı incelenmiş daha sonra sosyal medya hesaplarının oluşturulma zamanı, son 1 yıl içindeki paylaşım sayıları, beğeni ve takipçi sayıları bağlamında değerlendirmeler yapılmıştır.

Araştırmanın ikinci kısmında ise, otellerin sosyal medya platformlarını kullanım amaçları ve yöntemlerini tespit etmek üzere, nitel araştırma yöntemlerinden biri olan görüşme (mülakat) tekniğine başvurulmuştur. “Oldukça kuvvetli bir yöntem olan görüşme tekniği; önceden belirlenmiş ve ciddi bir amaç doğrultusunda yapılan karşılıklı ve etkileşimli bir iletişim süreci (Şengül, 2017: 130)” olarak tanımlanmaktadır. Araştırmacı tarafından oluşturulan görüşme formunda 11 adet açık uçlu soru yer almıştır. 1-30 Aralık 2018 tarihleri arasında gerçekleştirilen görüşme ortalama 20 dakika ile 45 dakika arasında sürmüştür ve elde edilen sonuçlar görüşme tekniğine uygun olarak raporlanmıştır.

5.3. Örneklem

Çalışmada nitel araştırma deseni seçilmesinden dolayı; ana kütlelerin tümüne ulaşabilmek zaman ve maliyet kısıtlarında mümkün görünmemektedir. Bu nedenle örneklem, amaçlı bir şekilde seçilmiş olan küçük bir örneklemden oluşturulmuştur. Amaçlı örneklem seçimindeki esas nokta “çalışmanın amacına bağlı olarak bilgi bakımından zengin durumların seçilerek derinlemesine araştırma yapılmasına imkân vermektedir (Başer, 2017: 385)”. Yapılan çalışmada amaçlı örnekleme yöntemlerinden biri olan “maksimum çeşitlilik” örnekleme yöntemine başvurulmuştur. “Örneklem büyüklüğünün az veya küçük tutulduğu alanyazındaki çok sayıda çalışmada çeşitliliğin fazla olması belirgin bir sorun oluşturmaktadır. Ancak bu sorun, maksimum çeşitlilik örnekleme kullanılarak giderilebilir ve büyük farklılıkların oluşturduğu ortak örüntülere odaklanılarak incelenen olguların benzer yönleri belirlenebilir” (Baltacı, 2018: 249).

Örneklem seçimi aşamasında maksimum çeşitliliğin sağlanabilmesi amacıyla öncelikle Balıkesir İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü web sayfasından (www.balikesirkulturturizm.gov.tr), Altieylül, Karesi ve Bandırma ilçelerinde faaliyet gösteren, 3 Yıldız ve üzerinde olan oteller belirlenmiştir. Yapılan inceleme sonucunda Karesi ilçesinde 5, Altieylül ilçesinde 2 ve Bandırma ilçesinde 9 adet olmak üzere toplamda 16 adet 3 yıldız ve üstü otel olduğu belirlenmiştir. Belirlenen oteller ile telefon ve elektronik posta yolu ile iletişime geçilerek, yapılacak görüşmeler için randevu talep edilmiştir. Tesislerden bazıları randevu talebine herhangi bir cevap vermemiş, bazıları görüşme talebini ret etmiştir. İki otel yöneticisi ise sosyal medya faaliyetlerini kullanmadıklarını beyan ettiklerinden araştırma dışında bırakılmıştır. Çalışma sonucunda 7 adet otel yöneticisi ile görüşme gerçekleştirilmiş ve bu 7 görüşme ile araştırma örnekleme oluşturmuştur.

6. BULGULAR

Araştırma bulguları iki aşamalı bir analiz süreci sonucunda elde edilmiştir. Birinci aşamada belirlenen tesislerin resmi web sayfaları ile sosyal medya hesaplarına ilişkin bir içerik analizi uygulanmış, ikinci aşamada ise otel yöneticileri ile yapılan görüşmelerin sonuçları raporlanmıştır.

6.1. Tesislerin Web Sayfalarının ve Sosyal Medya Hesaplarının İncelenmesi Sonucu Elde Edilen Bulgular

Araştırmada öncelikli olarak, çalışma kapsamına giren 16 otelin web sayfaları ve sosyal medya hesapları içerik analiziyle incelenmiş ve sosyal medya platformlarında yapılan paylaşımlar hakkında bilgi edinilmeye çalışılmıştır. Tablo 1’de incelenen otellere ilişkin kodlamalar ve web sayfasında sosyal medya bağlantılarına ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1. İncelenen Otellere İlişkin Genel Bilgiler

No	Otel Kodu	Sınıfı	Konumu	Web Sitesi Ana Sayfada Sosyal Medya Bağlantısı		
				Facebook	Twitter	Instagram
1	Otel A	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Karesi	Var	Var	Var
2	Otel B	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Karesi	Yok	Yok	Yok
3	Otel C	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Karesi	Yok	Yok	Yok
4	Otel D	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Karesi	Var	Yok	Var
5	Otel E	4 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Karesi	Var	Yok	Var
6	OTEL F	4 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Altieylül	Var	Yok	Var
7	OTEL G	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Altieylül	Yok	Yok	Yok
8	OTEL H	5 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Var	Yok	Var
9	OTEL I	4 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Yok	Yok	Yok

10	OTEL J	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Yok	Yok	Yok
11	OTEL K	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Resmi Web Sayfası Bulunamadı		
12	OTEL L	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Yok	Yok	Yok
13	OTEL M	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Yok	Yok	Yok
14	OTEL N	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Var	Yok	Var
15	OTEL O	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Var (Link Çalışmıyor)	Yok	Var (Link Çalışmıyor)
16	OTEL P	3 Yıldızlı Otel	Balıkesir/Bandırma	Var	Yok	Yok

Tablo 1’de görüldüğü üzere, incelenen otellerin 1 tanesinin (Otel K) resmi web sayfası bulunamamıştır. Kalan 15 otelin web sayfası incelendiğinde 8 tanesinin ana sayfasında Facebook, 1 tanesinin Twitter ve 6 tanesinin Instagram hesaplarına bağlantı bulunduğu görülmüştür. Bu tesislerden 1 tanesinin (Otel O) web sayfasında bulunan sosyal medya bağlantıları ise çalışmamaktadır.

Araştırmada ikinci olarak, otellerin sosyal medya platformlarına katılım tarihleri, son 1 yıl içindeki paylaşım sayıları, toplam beğeni ve takipçi sayılarına ilişkin veriler incelemiştir. Yapılan inceleme sonucunda elde edilen veriler Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo 2. İncelenen Otellerin Sosyal Medya Hesaplarına İlişkin Bilgiler

No	Otel Kodu	Facebook’ a Katılım Yılı	Instagram’ a Katılım Yılı	Twitter’a Katılım Yılı	Son 1 Yıl İçindeki Paylaşım Sayısı	Facebook Beğeni Sayısı	Instagram Takipçi Sayısı
1	Otel A	2011	2016	2012	196	1600	4131
2	Otel B	2013	2018	2013	74	477	591
3	Otel C	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	-	-	-
4	Otel D	2015	2017	Resmi Hesap Bulunamadı	62	461	342
5	Otel E	2015	2016	2015	405	2629	1264
6	OTEL F	2016	2016	2016	300	4187	1343
7	OTEL G	2015	2018	2018	38	47	23800
8	OTEL H	2013	2017	2013	835	3199	1265
9	OTEL I	2013	2016	Resmi Hesap Bulunamadı	165	0	573
10	OTEL J	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	-	-	-
11	OTEL K	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	-	-	-

12	OTEL L	2018	2015	Resmi Hesap Bulunamadı	62	0	929
13	OTEL M	2010	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	25	-	-
14	OTEL N	2016	2016	Resmi Hesap Bulunamadı	69	613	260
15	OTEL O	2017	Resmi Hesap Bulunamadı	Resmi Hesap Bulunamadı	70	445	373
16	OTEL P	2017	2018	Resmi Hesap Bulunamadı	55	379	240

Tablo 2’de görüldüğü üzere, incelenen tesislerin 13 tanesinin resmi Facebook hesabının bulunduğu görülmektedir. Bununla birlikte resmi Instagram hesabı bulunan tesis sayısı 11, Twitter hesabı olan tesis sayısı ise 6’dır. Son 1 yıl içinde sosyal medya hesaplarından yapılan paylaşımlar incelendiğinde sadece 2 tesisin son 1 yıl içinde Twitter hesaplarından paylaşımda bulunduğu görülmüştür. Dolayısıyla son 1 yılda yapılan paylaşım sayılarının hesaplanmasında Facebook ve Instagram hesaplarındaki paylaşımların toplamı dikkate alınmıştır. İncelenen tesislerin son 1 yılda 25 ile 835 arasında paylaşımda bulunduğu tespit edilmiştir. Yapılan incelemede ayrıca tesislerin Facebook’u, Instagram’a nazaran daha fazla kullandığı görülmüştür.

6.2. Yöneticiler İle Yapılan Görüşme Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Araştırmanın ikinci bölümünde, 7 adet otel yöneticisi ile yapılan görüşmeler raporlanmıştır. Görüşmelerin yapıldığı tesislerden 4 tanesi Karesi İlçesinde, 2 Tanesi Bandırma İlçesinde ve 1 tanesi de Altıeylül ilçesinde faaliyet göstermektedir. Görüşme yapılan kişilerden 2 tanesi tesislerin genel müdürü, 1 tanesi genel müdür yardımcısı 1 tanesi halkla ilişkiler sorumlusu ve 3 tanesi de önbüro müdürüdür.

Görüşme sırasında otellerin sosyal medya kullanımlarının tespiti amacıyla oluşturulan sorulara verilen yanıtlar belirli temalar ve kodlar altında toplanmıştır. Bu temalardan ilki “sosyal medya kullanımı” olarak isimlendirilen ve görüşmenin ilk iki sorusunu içeren temadır. Bu temaya ilişkin elde edilen görüşme sonuçları Tablo 3’te sunulmaktadır.

Tablo 3. Otellerin Sosyal Medya Kullanımlarına İlişkin Bulgular

Soru	Tema	Kod	Alıntı
İşletmenizde Sosyal Medya Platformlarını Kullanıyor musunuz? Eğer Kullanıyorsanız Hangi Amaçla Kullanıyorsunuz?	Sosyal Medya Kullanımı	Tesis Tanıtımı	Otel B: “Elbette sosyal medyayı kullanıyoruz. Günümüzde zaten sosyal medya çok önemli. İnsanlar artık otel tercihlerini sosyal medya üzerinden aldıkları referanslara göre yapıyorlar. Bu yüzden bizlerde tesislerimizin tanıtımını sosyal medya platformları üzerinden yapıyoruz.”
En sık tercih ettiğiniz sosyal medya platformu hangisidir? Neden bu platformu tercih ediyorsunuz?		Sponsorlu Reklamlar	Otel H: “Facebook ve Instagram’ı tercih ediyoruz. Twitter tanıtım amaçlı çok işe yaramıyor. Bize Pazar bölümlendirme şansı vermiyor. Facebook sponsorlu reklamlar sağlaması nedeniyle bizim için daha uygun. Bu sayede hedef kitle seçimi

			yapabiliyoruz ve pazar bölümlendirme için biz bunu istiyoruz.”
		Yaygınlık	Otel D: “İnsanlar genellikle Facebook ve Instagram’ı kullanıyorlar. Bu yüzden biz de bu platformları kullanmaya dikkat ediyoruz. Twitter’den geri dönüş alamayacağımızı düşündüğümüz için hiç kullanmadık.”

Yapılan görüşmeler neticesinde, günümüzde sosyal medyanın oteller açısından vazgeçilmez olduğu görülmüştür. Yapılan tüm görüşmelerde sosyal medya platformlarının tesis tanıtımı ve reklam amaçlı kullanıldığı vurgulanmıştır. Ayrıca katılımcıların neredeyse hepsi Twitter’in tanıtım noktasında çok işe yaramadığını; Facebook ve Instagram’ın ise sponsorlu reklam sunmaları nedeniyle hedef pazara yönelme noktasında etkin şekilde kullanılabilir olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca katılımcıların çoğunluğu Facebook’un en fazla kullandıkları sosyal medya platformu olduğunu belirtmiştir.

Tesislerin sosyal medya platformlarında ne tip içerikler paylaştıklarını ve bu içeriklerin ne şekilde hazırlanıp kontrol edildiğini ölçmeye yönelik hazırlanan 3 sorudan oluşan “içerik tercihi” teması ilgili elde edilen bulgular Tablo 4’te özetlenmiştir.

Tablo 4. İçerik Tercihi ile İlgili Bulgular

Soru	Tema	Kod	Alıntı
Sosyal medya platformlarında en çok hangi içerikleri paylaşıyorsunuz (fiyat indirimleri, özel etkinlikler, organizasyonlar vb.)?	İçerik Tercihi	Otel Tanıtımı	Otel L: “Genellikle yapmış olduğumuz organizasyonlar ile odalarımızın resimlerini paylaşıyoruz. Ancak bu durum tesisin doluluğuna göre değişkenlik gösteriyor. Düşük sezonda fiyat indirimleri ile ilgili paylaşımlar yaparak, doluluğumuzu arttırmaya çalışıyoruz”
		Harici Misafir	Otel H: “Harici misafirlerin elde edilmesi için teşvik edici paylaşımlar yapıyoruz. Bu sayede pozitif imaj oluşturarak ekstra gelirlerimizi arttırmayı hedefliyoruz.”
Uzman Personel		Otel A: “İçeriklerimizi sürekli olarak halkla ilişkiler uzmanımız hazırlıyor. Farklı kişilerin içerik hazırlamasının uygun olmadığını düşünüyoruz.”	
Profesyonel Destek		Otel F: “Bunun için çalıştığımız profesyonel bir ajansımız bulunmakta. İstedğimiz paylaşımlar öncelikle genel müdür tarafından belirleniyor ve bu istekler doğrultusunda ajans çalışmalarını yaparak bize ulaştırıyor”	
Otel Müdürü		Otel E: “Hazırlanan içerikler mutlaka otel müdürümüzün kontrolünden geçiyor. Müdür onay verdikten sonra içerikler paylaşılıyor”	
Birim Amirleri		Otel B: “Hazırlana tüm içerikler yayına girmeden önce birim amirlerinin kontrolünden geçiyor. Tüm içerikler en son bilgi işlem müdürümüz tarafından kontrol ediliyor ve yayına çıkıyor”	
Sosyal medyada yaptığımız paylaşımları kim hazırlıyor? İçerik oluşturma tek bir kişinin yoksa farklı kişilerin mi sorumluluğunda?			
Sosyal medya içerikleriniz yayınlanmadan önce bir kontrolden geçiyor mu? Eğer ediliyorsa kim tarafından kontrol ediliyor?			

Tablo 4 incelendiğinde, araştırmada ikinci elde edilen temanın sosyal medya ile ilgili “içerik tercihi” olduğu görülmektedir. Elde edilen bulgular incelendiğinde otellerin genellikle yapmış olduğu organizasyonlar ve fiyat indirimleri ile ilgili paylaşımları önceliklendirdiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte sosyal medyada paylaşılan içeriklerin genellikle otel içindeki bir yetkili ya da profesyonel bir

halka ilişkiler ajansı tarafından hazırlandığı görülmektedir. Hazırlanan içeriklerin yayına alınmadan önce nasıl bir denetimden geçtiğine ilişkin bilgiler incelendiğinde ise 5 tesis içeriklerin genel müdür/işletme müdürü tarafından kontrol edilerek yayına alındığını ifade etmiştir. Bir tesis içeriklerin yayına alınmadan önce ilgili departman müdürü ve bilgi işlem müdürünün kontrol edildiğini beyan ederken, bir diğer tesis ise içeriklerin ortak bir kontrolden geçtiğini ifade etmektedir.

Katılımcıların sosyal medya paylaşımlarından almış oldukları geri dönüşlere ait elde edilen araştırma bulguları Tablo 5’te özetlenmektedir.

Tablo 5. Paylaşımlardan Elde Edilen Geri Dönüşlere İlişkin Bulgular

Soru	Tema	Kod	Alıntı
Sosyal medya platformlarında yapmış olduğunuz paylaşımlardan geri dönüş alıyor musunuz?	Geri Dönüş	Bilgi Alma	Otel D: “Evet alıyoruz, özellikle paylaşım yaptıktan sonra bilgi almak için arayan çok oluyor. Özel organizasyonlar ile ilgili (eğlence, konser vb.) paylaşımlardan sonra daha yoğun bir geri dönüş oluyor”
		Talep-Öneri-Tebrik	Otel E: “Sosyal medya paylaşımlarında sonra walk-in müşterilerimizde artış oldu. Ayrıca paylaşımlar sayesinde işletmeden talep, öneri ve tebrikler de artıyor. Bunlar önemli geri dönüşler”
Eğer geri dönüş alıyorsanız ne gibi geri dönüşler alıyorsunuz ve bu dönüşleri nasıl ölçüyorsunuz?		Ölçüm Metriği	Otel H: “Geri dönüşler için profesyonel web sayfalarına üyeyiz. Bu grafiklerden paylaşımların ulaştığı hedef kitleyi ve sunulan hizmetlere gelen yeni talebi takip ediyoruz. Geri dönüşleri takip ettiğimiz için son bir yılda özellikle outlet ve outdoor hizmetlerimize (spa, masaj, spor salonu vb.) olan talepte %44’lük bir artış sağlayabildik”

Tablo 5 incelendiğinde, katılımcıların vermiş olduğu cevaplar ışığında “Geri Dönüş” teması oluşturmuştur. Bu temanın altında ise “bilgi alma”, “talep-öneri-tebrik” ve “ölçüm metriği” kodlarına ulaşılmıştır. Otellerin yapmış oldukları paylaşım faaliyetlerinden geri dönüş alıp almamaları ile ilgili verilen cevaplar incelendiğinde; tüm tesislerin sosyal medya paylaşımlarının tesise olumlu geri dönüş sağladığını ifade ettikleri görülmektedir. Bu geri dönüşlerin hangi kriterlere göre ölçüldüğü noktasında sorulan soruya verilen cevaplar incelendiğinde ise otellerin konuyla ilgili yeterli bilgiye sahip olmadığı anlaşılmaktadır. Görüşülen yedi otelden sadece bir tanesi yapılan paylaşımlar ile ilgili profesyonel ölçüm metriklerini ve objektif ölçüm kriterlerini kullandığını ifade etmiştir. Diğer tesislerde ise ölçüm genellikle yöneticilerin gözlemleri ve sosyal medya platformlarında yapılan paylaşımlar sonrası belli bir ürüne olan talepte meydana gelen değişimlerin takip edilmesi ile sınırlı olduğu anlaşılmaktadır.

Katılımcıların sosyal medya planlarına ilişkin elde edilen bulgular Tablo 6’da özetlenmektedir.

Tablo 6. Tesislerin Medya Planlarına İlişkin Bulgular

Soru	Tema	Kod	Alıntı
Sosyal medya paylaşımlardaki içerik/medya/fotoğrafları seçerken hangi kriterleri dikkate alıyorsunuz?	Medya Planı	Dikkat Çekici Olma	Otel A: “Paylaşımlarımızda metin ve video kullanmak yerine genellikle fotoğraf kullanmayı tercih ediyoruz. Paylaşacağımız fotoğraflarında genellikle mesaj vermek istediğimiz konu ile ilgili ve dikkat çekici olmasına önem gösteriyoruz. Bu sayede sosyal medya platformlarında gezen insanların vermek istediğimiz mesaja daha rahat odaklanabildiklerini düşünüyoruz.”
Paylaşımları yapmış olduğunuz özel zaman aralıkları var mı? Bu zaman aralıklarını neye göre belirliyorsunuz?		Reklam Yüzü Kullanma	Otel D: “Her tesisin reklam yüzü vardır. Bizim de çalıştığımız bir reklam yüzü var. Yapacağımız paylaşımlarda genellikle tesisimizin en iyi odalarından fotoğraflar paylaşıyoruz ve reklam yüzlerimizle çekiciliği arttırmaya çalışıyoruz”.
Paylaşımlarda kullanılan görsel materyaller (resim video ya da metin) ile ilgili işletme dışında profesyonel bir yardım alıyor musunuz? Eğer alıyorsanız nasıl bir destek alıyorsunuz?		Yoğun Sosyal Medya Kullanım Saatleri	Otel B: “Genellikle insanlar saat 8 ile 17 arasında mesaiye oldukları için çok fazla sosyal medya kullanmıyorlar. İnsanlar saat 17 den sonra sosyal medyaya vakit ayırabildikleri için paylaşımlarımızı bu saatten sonra yapmaya dikkat ediyoruz”.
Paylaşımlarda kullanılan görsel materyaller (resim video ya da metin) ile ilgili işletme dışında profesyonel bir yardım alıyor musunuz? Eğer alıyorsanız nasıl bir destek alıyorsunuz?		Paylaşım Zamanı	Otel E: “Gündüz saatlerinde 10.00-11.00 arası ile 13.00-14.00 saatleri arasın insanların en yoğun internet kullandığı saatler. Akşam andında da 17.00-19.30 arası kullanım fazla. Bu yüzden paylaşımlarımızı bu saat aralıklarında yapmaya dikkat ediyoruz”
Paylaşımların sosyal medya da daha fazla gösterilebilmesi için herhangi bir ücret ödüyor musunuz?		Hedef Müşterilere Göre Saat Seçimi	Otel H: “Konaklama müşterilerimizin yoğunluğunu iş ile ilgili konaklama yapanlar oluşturuyor bu yüzden konaklama ile ilgili paylaşımlarımızı gündüz 11.00 ile 17.00 saatleri arasında yapıyoruz ki mesai saatlerine denk gelsin. Outdoor ve outlet ile ilgili paylaşımlarımızı ise genellikle akşam 19.00 sonrası yapıyoruz ki insanlar mesai dışında paylaşımlarımızı görebilsinler”
Paylaşımların sosyal medya da daha fazla gösterilebilmesi için herhangi bir ücret ödüyor musunuz?		Ajans Desteği	Otel F: “Yapacağımız paylaşımlar ile ilgili bir ajanstan destek alıyoruz. Ajansa gönderdiğimiz istek listesi doğrultusunda fotoğraf ve diğer görsel seçimini ajans yapıyor ve bize gönderiyor. Ancak bunun dışında reklam gösterimi ya da sponsorlu reklamlar için herhangi bir ücret ödemiyoruz”
Paylaşımların sosyal medya da daha fazla gösterilebilmesi için herhangi bir ücret ödüyor musunuz?		Ücret Ödeme	Otel A: “Bazı görseller ve yazılacak metinler için dışarıdan destek alıyoruz. Oluşturulan içeriklerin daha çok kişiye ulaşabilmesi için sosyal medya platformlarına bazen ücret ödediğimiz oluyor. Bu her içerik için geçerli değil.”

Tablo 6’da yer alan “medya planı” teması altında gruplanan cevaplar incelendiğinde, tüm tesislerin içerik seçiminde görselliği ön plana aldığı görülmektedir. Katılımcılar, uzun metinlerin ve videoların sosyal medya kullanıcıları tarafından dikkatli şekilde incelenmediği noktasında hemfikirdir. Sosyal medyada yapılan paylaşımların zamanlaması noktasında ise tesisin hedef kitesine göre farklılıklar ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Bazı tesisler paylaşımlarını, insanların mesai olduğu saatler dışında yapmaya odaklanırken, diğer tesisler ise mesai saatlerinin daha uygun bir paylaşım zamanı olduğunu vurgulamaktadır. Bununla birlikte mülakat yapılan tesislerden üç tanesinin, kullanmış

oldukları materyallerin seçimi ve görsellerin oluşturulması noktasında tesis dışında bir kişi ya da kuruluştan destek almadığı da (profesyonel fotoğraf çekimi, görsel efektleri ya da metin düzenlemeleri gibi) tespit edilmiştir. Kalan dört tesis ise işletme dışı bir destek almadıklarını belirtmiştir.

Tesislerin sosyal medya reklamları ya da hedef pazara yönelik yapacakları tanıtım faaliyetleri ile ilgili ücret ödeyip ödemediklerine yönelik verilen cevaplar incelendiğinde ise iki tesisin sosyal medya platformlarında daha üst sıralarda yer almak için, bir tesisin ise hedef pazarı için özelleştirilmiş reklam kampanyaları yapmak için sosyal medya platformlarına ücret ödediği görülmüştür. Kalan tesisler ise böyle bir ücret ödemediklerini beyan etmişlerdir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

“Teknolojik alanda yaşanan gelişmeler, internetin turizm sektöründe de kullanımının yaygınlaşmasını sağlamakta, tüketicuyu bilinçlendirmekte ve tüketici taleplerini etkilemektedir” (Eröz ve Doğdubay, 2012: 138). Turizm işletmeleri açısından sosyal medya her geçen gün en önemli iletişim aracı haline gelmeye başlamaktadır. 2012 yılında Coyle Hospitality Group’un yapmış olduğu araştırma, konaklama tesislerinin %98,3’ünün Facebook başta olmak üzere sosyal medya platformlarını kullandığını göstermektedir (Matikiti, Kruger ve Saayman, 2016; 763). Bununla birlikte sosyal medyanın oteller tarafından ne derecede etkin kullandığı önemli bir soru işaretidir. Alanyazında yer alan çalışmalar genellikle tüketicilerin sosyal medya kullanımı üzerine odaklanmış olup; turizm tesislerinin sosyal medya kullanımı noktasında yapılan çalışma sayısının istenilen düzeyde olmadığı görülmektedir.

Araştırmada Balıkesir ilinin üç büyük ilçesinde (Altıeylül, Karesi ve Bandırma) yer alan şehir otellerin sosyal medya faaliyetleri içerik analizi ile incelenmiş ve yedi otel yöneticisi ile görüşme yapılarak, otellerin sosyal medya kullanımlarına ilişkin bilgilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen ilk önemli sonuç, tesislerin önemli bir çoğunluğunun sosyal medya mecralarında yer aldığı ve paylaşımında bulunduğudır. Tesislerden 13 tanesinin Facebook, 11’inin Instagram ve 6 tanesinin Twitter hesabı bulunmaktadır. Üç tesisin ise resmi bir sosyal medya hesabı bulunmamaktadır. Bununla birlikte tesisler en çok paylaşımı Facebook üzerinden yapmaktadırlar. Instagram paylaşımları ikinci sırada gelmektedir. Son bir yıl içinde Twitter’da paylaşım yapan tesis sayısı ise sadece ikidir. Yapılan görüşmelerde tesis yöneticilerinin, Twitter’ın mevcut ve potansiyel müşterilere ulaşma noktasında yetersiz kaldığını ve pazar bölümlendirme şansı vermediğini söylemeleri; Twitter’ın tesisler tarafından neden kullanılmadığı sorusunun cevabını vermektedir.

Araştırmada elde edilen ikinci önemli sonuç, tesislerin sosyal medya mecralarını genellikle tanıtım amacıyla kullandığıdır. Oysaki sosyal medyanın tanıtım dışında, müşteri ilişkileri yönetimi, hedef pazar belirleme ve markalaşma gibi birçok noktada kullanılabilmesi mümkündür. Bu noktalara değinen işletme sayısının çok az olması, sosyal medyanın tesisler tarafından etkin şekilde kullanılmadığı şeklinde yorumlanabilir. Elde edilen bu sonuç geçmiş yıllardaki bazı çalışmalar ile (Salleh, Hashim ve

Murphy 2015; Kükrer Aydın, 2012) paralellik göstermektedir. Çalışmada ulaşılan bir diğer sonuç ise tesislerin sosyal medyada yapmış oldukları paylaşımların geri dönüşünü denetleme noktasında yetersiz kaldığıdır. Görüşme yapılan işletmelerden sadece bir tanesi sosyal medya paylaşımları ile ilgili ölçüm metriği kullanmaktadır. Bu durum tesislerin hedef pazarlarına doğru şekilde ulaşmasını zorlaştırmakta ve daha sonra yapılacak sosyal medya paylaşımlarının da etkinliğini düşürmektedir.

Araştırmada elde edilen son önemli sonuç ise tesislerin sosyal medya içeriklerini oluşturma noktasında yeterli profesyonelliğe ulaşamadığı yönündedir. Görüşülen tesislerin üç tanesi paylaşımlar ile ilgili işletme dışı profesyonellerden destek aldığını ifade etmişlerdir. Bu yardımların geneli de paylaşılacak içeriğin görsel olarak iyileştirilmesi ile ilgilidir. Diğer işletmeler ise sosyal medya paylaşımları ile ilgili herhangi bir profesyonel desteğe başvurmadıklarını bildirmişlerdir.

Yukarıdaki sonuçlar doğrultusunda, sosyal medya mecralarını kullanmak isteyen otellere ve diğer konaklama tesislerine yönelik bazı öneriler geliştirmek mümkün olacaktır. Bu öneriler şu şekilde sıralanabilir:

- Sosyal medya mecralarını kullanmak isteyen konaklama tesislerinin öncelikle sosyal medya amaçlarını belirlemesinin uygun olduğu düşünülmektedir. Amaç belirlenmeden yapılan sosyal medya paylaşımlarının etkin geri dönüş sağlama ihtimali düşüktür. Ayrıca tesislerin sosyal medyayı ürün / hizmet tanıtımı dışındaki amaçlarla (müşteri ilişkileri yönetimi, marka farkındalığı yaratma vb.) kullanılmasının da pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini arttıracığı unutulmamalıdır.

- Konaklama tesislerine getirilebilecek bir diğer öneri de sosyal medya etkinliğinin ölçümü ile ilgilidir. Çalışma sonucunda tesislerin bu noktada yetersiz olduğu görülmüştür. Tesis yöneticilerinin sosyal medya ölçüm metrikleri noktasında bilgi sahibi olması ve gerekiyor ise bu noktada profesyonel destek alması, tesislerin sosyal medya paylaşımlarının geri dönüşlerini doğru şekilde ölçebilmesini kolaylaştıracaktır. Bu sayede tesisler çok daha düşük bütçeler ile çok daha etkili sosyal medya faaliyetleri geliştirebileceklerdir.

Çalışma sonuçlarına göre ayrıca tesislerin birçoğunun sosyal medya planlarında ücretli içerikler ya da sponsorlu reklamlara yer vermediği görülmüştür. Oysaki sosyal medya platformları çok düşük ücretler ile tesisin hedef pazarını belirlemesi ve doğru tüketicilere doğru pazarlama mesajlarının verilebilmesine olanak sağlamaktadır. Sağlanan bu avantaj ile işletmelerin vermek istedikleri mesajlar diğer paylaşımların önüne geçebilmekte ve hedef kitle tarafından daha doğru şekilde değerlendirilebilmektedir. İşletmeler için çok kişiye ulaşmaktan ziyade doğru kişilere ulaşmanın önceliklendirilmesi ve bu önceliklendirme doğrultusunda sponsorlu içeriklere yatırım yapılmasının etkin geri dönüş oranını arttıracığı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ashley, C., and Tuten, T. (2015) “Creative Strategies in Social Media Marketing: An Exploratory Study of Branded Social Content and Consumer Engagement”, *Psychology & Marketing*, 32(1): 15-27.
- Atadil, H. A. (2011) “Otel İşletmelerinde Sosyal Medya Pazarlaması: Turizm Tüketicilerinin Sosyal Paylaşım Sitelerine İlişkin Algıları Üzerine Bir Alan Çalışması”, Yayınlanmamış Doktora Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, İzmir
- Aymankuy, Y., Soydaş, M. E., ve Saçlı, Ç. (2013) “Sosyal Medya Kullanımının Turistlerin Tatil Kararlarına Etkisi: Akademik Personel Üzerinde Bir Uygulama”, *Journal of Human Sciences*, 10(1): 376-397.
- Balıkesir İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Konaklama Tesisleri Bilgileri (<http://www.balikesirkulturturizm.gov.tr/TR-208788/ismetme-belgeli-konaklama-tesisleri.html>), Erişim Tarihi: 01.11.2018.
- Baltacı, A. (2018) “Nitel Araştırmalarda Örneklem Yöntemleri ve Örnek Hacmi Sorunsalı Üzerine Kavramsal Bir İnceleme”. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1): 231-274.
- Başarı, Ç. (2018) “Sosyal Medya ve Finansal Piyasalar”, *Sosyal Medyanın İş Yaşamındaki Yeri*, Ed. Harun Yıldız, Beta Yayın, İstanbul.
- Başerer, Z. (2017) “Akademisyenlerin Minnettarlık Kavramına Yönelik Algıları”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(42): 383-392.
- Bayram, M., Bayram, Ü., ve Arıcı, S. (2016) “Otel İşletmeleri Instagram Paylaşımının Sosyal Medya Pazarlaması Kapsamında İçerik Analizi Yöntemi ile Değerlendirilmesi”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(2): 427-442.
- Berthon, P. R., Pitt, L. F., Plangger, K., and Shapiro, D. (2012) “Marketing Meets Web 2.0, Social Media, and Creative Consumers: Implications for International Marketing Strategy”, *Business Horizons*, 55(3): 261-271.
- Chan N, L and Denizci Guillet, B. (2011) “Investigation of Social Media Marketing: How Does the Hotel Industry in Hong Kong Perform in Marketing on Social Media Websites?”, *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 28 (4): 345-368, DOI: 10.1080/10548408.2011.571571.
- Eröz, S.S, ve Doğdubay, M. (2012) “Turistik Ürün Tercihinde Sosyal Medyanın Rolü ve Etik İlişkisi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1): 133-157.
- Eryılmaz, B., ve Zengin, B. (2014) “Butik Otel İşletmelerinin Sosyal Medya Kullanımına Yönelik Bir İnceleme: Facebook Örneği”. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2): 42-59.

- Genç, H. (2010) “İnternetteki Etkileşim Merkezi Sosyal Ağlar ve E-İş 2.0 Uygulamaları”, Akademik Bilişim’10 - XII. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri Kitabı: 481-487.
- Gunelius, S. (2011) “30-Minute Social Media Marketing: Step-by-Step Techniques to Spread the Word about Your Business”, McGraw-Hill, USA.
- Hootsuite and wearesocial (2018) “Digital in 2018 Report”, <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>, Erişim Tarihi: 01.12.2018.
- Kükreer Aydın, Ö. (2012) “Türkiye’de Otelcilik Sektöründe Sosyal Medyanın Kullanımına Yönelik Bir İnceleme”, Akdeniz İletişim, 18: 99-109.
- Matikiti, R., Kruger, M., and Saayman, M. (2016) “The Usage of Social Media as a Marketing Tool in Two Southern African Countries”, Development Southern Africa, 33(5): 740-755.
- Munar, A. M. (2012) “Social Media Strategies and Destination Management”, Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism, 12 (2): 101-120.
- O’reilly (2005) “What is Web 2.0: Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software”, <https://www.oreilly.com/pub/a/web2/archive/what-is-web-20.html>, Erişim Tarihi: 12.12.2018.
- Rosman, R., and Stuhura, K. (2013) “The Implications of Social Media on Customer Relationship Management and the Hospitality Industry”, Journal of Management, 14 (3): 18-26.
- Salleh, S., Hashima, N. H., and Murphy, J. (2015) “Instagram Marketing: a Content Analysis of Top Malaysian Restaurant Brands”, E-Review of Tourism Research, 6: 1-5.
- Social Intelligence Platform (2017) “Important Social Media Advertising Stats You Need to Know”, <https://www.socialreport.com/insights/article/115003579783-Important-Social-Media-Advertising-Stats-You-Need-To-Know>, Erişim Tarihi: 03.01.2018.
- Şengül, S. “Yerel Girişimcilik ve Turizm İlişkisine Dair Çıkarımlar: Mudurnu Örneği”, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15(4-Ek Sayı): 126-142.
- Vinerean, S., Cetina, I., Dumitrescu, L., and Tichindelean, M. (2013) “The Effects of Social Media Marketing on Online Consumer Behavior”, International Journal of Business and Management, 8 (14): 66-79.
- Yılmaz, Ö. (2018) “Sosyal Medya Pazarlama(sı)”, Sosyal Medyanın İş Yaşamındaki Yeri, Ed. Harun Yıldız, Beta Yayın, İstanbul

HAVAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDEKİ ŞİRKETLERİN LOJİSTİK PERFORMANS AÇISINDAN ENTROPİ VE TOPSİS YÖNTEMLERİ KULLANILARAK KARŞILAŞTIRILMASI

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa DESTE * 

Arş. Gör. Ahmed İhsan ŞİMŞEK * 

ÖZET

Bu çalışmada, havayolu yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet göstermekte olan şirketlerin birbirleri arasındaki göreceli lojistik performans düzeylerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Şirketlerin lojistik performanslarını belirlemek için verimlilik, fiyat, yönetim, maliyet ve hizmet kalitesi boyutları esas alınmış ve bu ana boyutları temsil eden 11 alt boyut çalışmaya dahil edilmiştir. Çalışmaya dahil edilen alt boyutlar; birim operasyon maliyeti, işgücünün verimliliği, uçuş filosunun verimliliği, yolcu doluluk oranı, zamanında kalkış, güvenlik, frekans sayısı, ortalama bilet fiyatı, gelirdeki artış oranı, net kar marjı, pazar payı verileri olarak belirlenmiştir.

Çalışmada kullanılan veriler, ilgili şirketlerin yıllık finansal raporlarından, Sky Trax tarafından hazırlanan havacılık istatistiklerinden ve açık kaynaklardan elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan kriterlerin ağırlık oranları ise havacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde yöneticilik yapan uzman kişiler ile yapılan görüşmelerin yanı sıra Shannon's Entropi yöntemi ve basit ağırlıklandırma ile elde edilmiştir. Kriterler üç farklı ağırlık oranına göre TOPSIS yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir.

Araştırma sonucunda, sektörde faaliyet gösteren şirketlerin lojistik performansları analiz edildiğinde birinci ve ikinci sırada bulunan şirketlerin çok küçük bir fark ile değiştiği sonucuna ulaşılmıştır. Kriterlerin, uzman görüşü ve entropi yöntemi ile ağırlıklandırılması sonucu elde edilen çözümde ise lojistik performans sıralamasının aynı olduğu görülmüştür. Fakat kriterlerin ağırlıkları basit ağırlıklandırma yöntemi ile eşit alındığında sıralamanın değiştiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Havayolu Yolcu Taşımacılığı, Lojistik Performans, Çok Kriterli Karar Verme, Shannon's Entropi, TOPSIS.

JEL Kodları: L93, L25, C44.

* İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü. Malatya/Türkiye e-mail: mustafa.deste@inonu.edu.tr

* Fırat Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü. Elazığ/Türkiye e-mail: aisimsek@firat.edu.tr

COMPARISON OF COMPANIES OF AIRLINE PASSENGER TRANSPORTATION SECTOR BY USING ENTROPY AND TOPSIS METHODS IN TERMS OF LOGISTICS PERFORMANCE

ABSTRACT

In this study, a research was conducted to determine the relative logistical performance levels of airlines among each other. In order to determine the logistical performance levels of companies, cost, efficiency, service quality, price and management dimensions were taken as basis and unit operating cost, labor productivity, fleet efficiency, passenger load factor, timely performance, safety, flight frequency, income increase, net profit margin, market share sub-data were included in the study.

The data was obtained from annual financial statements issued by the companies, from Skytrax reports and from studies in open source. The weights of the criteria were determined by experts from the aviation sector, Shannon's Entropy method and simple weighting. The criteria were analyzed using the TOPSIS method for three different weight ratios.

As a result of the research, it is seen that the rankings obtained by the expert opinion and entropy method are the same except that the first and second companies vary only by a 0.01 point difference. However, when the weight of each criterion is taken as equal, it is observed that the order of the alternatives is changed.

Key Words: *Airline Passenger Transportation, Logistics Performance, Multi-Criteria Decision Making, Shannon's Entropy, TOPSIS.*

JEL Codes: *L93, L25, C44.*

1. GİRİŞ

Performans ölçümünde pek çok nicel karar alma yöntemi bulunmaktadır. Wang (2009) yapmış olduğu çalışmada, performans ölçümüne yönelik olarak kullanılan yöntemler arasında, çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanılabilmesini belirtmekte ve bunları üç gruba ayırmaktadır: temel yöntemler (ağırlıklandırılmış toplama ve çarpma yöntemleri), üstünlüğe göre sıralama yöntemleri (PROMETHEE, ELECTRE) ve bir değerli birleştirilmiş kriter yöntemleri (TOPSIS, AHP, GRA, Fuzzy).

Bu yöntemlerden biri olan TOPSIS (Technique For Order Preference By Similarity To An Ideal Solution) yönteminin, kullanımının pratik olması, objektif verilerle birlikte subjektif verilerin de kullanılabilmesi, seçenekler arasında sıralama yapmanın kolay olması, sonuçlarının kolay anlaşılabilir olması gibi nedenlerle literatürde yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir.

Bu çalışmada, Skytrax tarafından her yıl yayınlanan dünyanın en iyi havayolu şirketleri anketinde ilk beş sırada yer alan şirketlerin yanı sıra daha önceki yıllarda ilk beşte yer almasına rağmen 2017 yılında sıralamada gerileyen Türk Hava Yolları dahil edilmiştir. Bu kapsamda, dünyanın en iyi havayolu

şirketlerinin lojistik performans düzeyleri çok kriterli karar verme yöntemleri kullanılarak değerlendirilmiştir. Bu amaçla, ağırlıklandırma işlemlerinde uzman görüşü, basit ağırlıklandırma ve Shannon's Entrophy yöntemleri kullanılmıştır. Şirketlerin lojistik performans değerleri belirlenirken ise TOPSIS yöntemi tercih edilmiştir. Çalışmada kullanılan kriterlerin ağırlıklandırma işlemleri Chang ve Yeh (2001)'in önerdiği gibi eşit olarak alınmış bunun yanı sıra kriterler havacılık sektöründe çalışan uzmanların görüşleri baz alınarak ve ENTROPİ yöntemi kullanılarak ağırlıklandırılmıştır. Ağırlıklandırma işleminden sonra ise her bir ağırlık değerine göre şirketlerin lojistik performans değerleri ve sıralamaları karşılaştırılmıştır.

2. HAVAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞI

Gelişen teknoloji ile birlikte havacılık sektörünün genel taşımacılık içerisindeki rolü giderek artmaktadır. Özellikle zaman tasarrufu sağlaması ve istatistiksel olarak diğer taşıma yöntemlerine göre daha güvenli olması nedeniyle havayolları birçok kişi tarafından tercih edilir hale gelmiştir. Geçmişte pahalı olması ve teknik altyapı yetersizlikleri nedeniyle birçok kişinin ulaşamadığı havayolu taşımacılığı, hem maliyet olarak ucuzlaması hem de birçok insan tarafından ulaşılabilir hale gelmesi nedeniyle her geçen gün daha fazla tercih edilmektedir. Bununla beraber, yolcu taşımacılığında olduğu gibi kargo taşımacılığında da havacılık sektörünün rolü giderek artmaktadır.

Havayolu taşımacılığının giderek daha fazla tercih edilmesi şirketlerin kârlılıklarına da yansımıştır. IATA tarafından hazırlanan 2017 Dünya Hava Taşımacılığı İstatistikleri incelendiğinde 2016 yılında havayolu taşımacılığını kullanan yolcu sayısı 2015 yılına göre 250 milyon artarak 3.8 milyara ulaşmıştır. 2012 yılıyla kıyaslandığında havayolu şirketlerinin operasyonel kâr marjlarının 3 kat arttığı göze çarpmaktadır (<http://www.iata.org/pressroom/media-kit/Documents/WATS-2017-mediakit-summary.pdf> E.T. 10.04.2018) .

3. LİTERATÜR TARAMASI

TOPSIS yöntemi ilk olarak 1981 yılında Hwang Yoon tarafından geliştirilmiştir. TOPSIS yönteminde objektif ve sübjektif verilerin birlikte kullanılabilir olması, alternatifler arasında sıralamanın kolaylıkla yapılabilmesi, kullanım pratikliği sağlaması ve sonuçlarının kolayca anlaşılabilir olması nedeniyle literatürde yaygın olarak kullanılmaktadır.

Literatür incelendiğinde TOPSIS yönteminin yaygın olarak ve çok farklı problemlerin çözümlerinde kullanıldığı görülmektedir. Havacılık sektöründe de TOPSIS yöntemi sıklıkla kullanılan çok kriterli karar verme yöntemlerinden bir tanesidir.

Feng ve Wang (2000) yaptıkları çalışmada Taiwan'daki 5 büyük havayolu şirketinin performanslarını finansal oranları da kullanarak TOPSIS ve Gri İlişkisel Analiz yöntemiyle incelemiştir. Çalışmada pazarlama, uygulama ve verimlilik başlıkları altında kriterler belirlenmiştir. Verimlilik performansı için 6 sınıfta 22 kriter belirlenmiştir. Pazarlama performansı için 5 başlıkta 21 kriter

belirlenmiştir. Uygulama performansı için ise 4 sınıfta 20 kriter baz alınmıştır. Çalışmada toplamda 63 değerlendirme kriterine göre performans değerlendirmesi yapılmıştır. Çalışma sonucunda havayolu şirketlerinin değerlendirilmesine finansal oranların da katılması durumunda daha kapsamlı sonuçlara ulaşılabileceği sonucu elde edilmiştir.

Chang ve Yeh (2001) çalışmalarında Taiwan'daki 5 büyük havayolu şirketinin rekabet düzeylerini belirlenen maliyet, verimlilik, servis kalitesi, fiyat ve yönetim boyutlarındaki 11 kriter açısından SAW, WP ve TOPSIS yöntemini kullanılarak incelemiştir. Çalışma sonucunda, kriterler eşit olarak ağırlıklandırıldıklarında SAW yöntemi ile yapılan değerlendirmenin en doğru değeri vereceği sonucuna ulaşılmıştır.

Liou, Tzeng ve Chang (2007) havayollarının güvenilirliklerini DEMATEL ve ANP yöntemlerini kullanarak karşılaştırmışlardır. Çalışmada yönetim boyutu altında 3, operasyon boyutu altında 3, bakım boyutu altında 3 ve kaza oranı boyutu altında 1 olmak üzere 4 boyutta toplam 10 kriter kullanılmıştır. Havacılık sektöründe güvenliğin ölçülmesi ile ilgili yapılan çalışmalarda kriterlerin birbirinden bağımsız olduğu varsayılırken bu çalışmada analitik ağ süreci kullanılarak kullanılan kriterler arasındaki bağımlılık tespit edilmiştir.

Liou ve Chuang (2010) yaptıkları çalışmada 8 havayolu şirketinin kurumsal imaj ve itibarını fuzzy AHP yöntemini kullanarak karşılaştırmıştır. Araştırma kapsamında Tayvan'da faaliyet gösteren uluslararası havayolu şirketleri incelenmiştir. Havayolu şirketlerinin kurumsal imajını tespit etmek için ahlak boyutu altında 2, yönetim boyutu altında 4, ekonomi boyutu altında 3, hizmet boyutu altında 4 ve kolaylık boyutu altında 3 olmak üzere toplam 16 kriter kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre güvenlik sicili ve hizmet konuları havacılık sektörünün kritik faktörleri olarak öne çıkarken teşviklerin müşteri ilgisini çok fazla çekmediği tespit edilmiştir.

Gökdalay ve Evren (2009) 2 aşamalı çalışmalarında yerel ve uluslararası havaalanlarının performans analizlerini bulanık topsis ve bulanık basit ağırlıklı toplam yöntemlerini kullanarak 2 ayrı çalışma yürütmüştür. Havaalanlarının kendi performanslarını diğer havaalanları ile karşılaştırabileceği, havacılık sektörünün paydaşlarının beklentileri ve almak istedikleri hizmete ilişkin bir model geliştirilmiştir. Modelde hizmet ana boyutunda 23, operasyonel ve teknik ölçütler ana boyutunda 15, finansal ölçütler ana boyutunda 2 ve çevresel ölçütler ana boyutunda 3 olmak üzere toplam 43 kriter kullanılmıştır. Modelin Türkiye'deki havalimanlarında uygulanması sonucunda özel sektör tarafından işletilen havalimanlarının hizmet kalitesinin kamu sektörü tarafından işletilen havalimanlarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Finansal açıdan bakıldığında özel sektör tarafından işletilen havalimanlarının daha iyi finansal performans sergilediği ayrıca dış hat yolcu sayısı fazla olan havalimanlarının finansal açıdan daha başarılı olduğu tespit edilmiştir. Çalışmanın ikinci kısmında İstanbul Atatürk Havalimanının Atina Venizelos havalimanı ile performansları karşılaştırılmıştır. Buna göre iki havalimanının performanslarının birbirine çok yakın olduğu tespit edilmiştir. İstanbul Atatürk

Havalimanının Münih ve Viyana havalimanları ile kıyaslanması sonucunda ise en yüksek performansın Münih'e en düşük performansın ise İstanbul Atatürk Havalimanına ait olduğu tespit edilmiştir.

Aydoğan (2011) 4 Türk havacılık şirketinin performanslarını rough-AHP ve TOPSIS metotlarını kullanarak ölçmüştür. Aydoğan çalışmasında risk, kalite, verimlilik, etkinlik ve tatmin boyutlarını kullanmıştır. Literatürde rough-AHP ve Fuzzy TOPSIS metotlarının birlikte kullanıldığı ilk çalışmadır. Bu metot askeri ve diğer alanlara da uygulanabilirliği bakımından önemlidir.

Delbari, Ng, Aziz ve Ho (2016) yaptıkları çalışmada tam hizmet sunan havayolu şirketlerinin anahtar rekabetçilik göstergelerini AHP ve Delphi yöntemlerini kullanarak incelemiştir. Çalışma 2 aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada AHP yöntemi kullanılarak tam hizmet sunan havayolu şirketlerinin rekabet avantajı elde edebilmek için kalite, güvenlik, fiyat, bağlantı, zamanındalık, uçuş sıklığı, karlılık, verimlilik, maliyet, pazar payı, müşteri sadakati ve gelir artışı olmak üzere 12 ana gösterge ve müşterilerin pazarlık gücü, tedarikçilerin pazarlık gücü, mevcut rakipler arasında rekabet, devlet politikaları, fiziksel kaynaklar, finansal kaynaklar, insan kaynakları, teknolojik kaynaklar, itibar kaynakları, uçuş operasyonları yetenekleri, mühendislik ve bakım yetenekleri, pazarlama ve hizmet yetenekleri, finans ve mülk yetenekleri, personel yetenekleri ve stratejik ittifaklar olmak üzere 15 boyutu göz önünde bulundurmaları gerektiğini tespit etmişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre ayrıca karlılık en önemli rekabet gücü göstergesi iken karlılığı verimlilik takip etmektedir. Ayrıca müşterilerin pazarlık gücü ve finansal kaynaklar ise en önemli boyutlar olarak öne çıkmıştır.

Min ve Joo (2016) yaptıkları çalışmada havacılık sektöründeki stratejik ortaklıkların rekabet performanslarını veri zarflama analizi yöntemiyle incelemiştir. Havacılık sektöründe stratejik ortaklıkların performansının değerlendirilmesi üzerine çok fazla çalışma yoktur. Çalışma bu alandaki ilk çalışmalardan biri olma özelliğini taşımaktadır. Bu çalışmada havacılık sektöründeki stratejik ortaklıkların havayolu şirketlerinin rekabet performanslarına etkisi incelenmiştir. Çalışma sonucunda stratejik ortaklıklar tek başına karlılık oranını ve hizmet kalitesini yükseltmediği tespit edilmiştir.

Deveci, Demirel ve Ahmetoğlu (2017) yaptıkları çalışmada bir havayolu şirketinin Kuzey Amerika bölgesinde açacağı yeni uçuş hattı için 5 alternatifi interval type-2 fuzzy TOPSIS yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada kent nüfusu, GSYİH ve ticaret ilişkileri, transit yolcu sayısı, Türkiye'ye potansiyel yolcu sayısı, business yolcu sayısı, havaalanı birimi yolcu geliri, rekabet edebilirlik endeksi, rakip uçuş sayısı, mesafe ve maliyet, turistik ve ticari müşteri akışı ve mevsimsellik olmak üzere 11 kriter kullanılmıştır. Çalışma sonucunda potansiyel havalimanı ve uçuş hattı seçiminde interval type-2 fuzzy TOPSIS yönteminin kullanışlı bir yöntem olduğu tespit edilmiştir.

Bongo ve Ocampo (2017) havalimanlarındaki tıkanıklığın hafifletilmesi için yaptıkları çalışmada Manila'daki Ninoy Aquino International Airport'u baz alarak ANP, DEMATEL ve Fuzzy TOPSIS metotlarını kullanmıştır. Çalışmada uçuş rotalarının kullanım maliyeti, iniş / kalkış ücreti, yakıt bedeli, ekstra mürettebat ücreti, yolcu bedeli, müşteri iyi niyeti, güvenlik, rekabet edilen havayolu şirketlerine

adil muamele, pist ve terminal kullanımı, çevresel değer ekonomik değer, sosyal değer olmak üzere 12 kriter kullanılmıştır. Çalışma sonucunda havalimanlarında tıkanıklık oluşması durumunda yeniden rotalama yapılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Pineda, Liou, Hsu ve Chuang (2018) yaptıkları çalışmada havayolu şirketlerinin finansal ve operasyonel performanslarının iyileştirilmesi için veri madenciliği ve çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanıldığı yeni bir model geliştirmiştir. Modelde iç finansal faktörler boyutunda 4, dış finansal faktörler boyutunda 2, iç operasyonel faktörler boyutunda 3 ve dış operasyonel faktörler boyutunda ise 2 olmak üzere 11 kriter kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre önerilen modelin kıyaslamalı bir endüstri geliştirme endeksi için temel olarak kullanılabilirliğini göstermektedir. Bu model operasyonel verimliliği artırarak finansal verimliliği sağlamak için kullanılabilir.

4. TOPSIS YÖNTEMİ

Çoklu karar verme yöntemleri arasında sıklıkla kullanılan yöntemlerden biri olan TOPSIS, alternatif seçeneklerin belirli kriterler çerçevesinde alabilecekleri maksimum ve minimum değerlerin karşılaştırılması ile uygulanır.

Bu yöntemin temel düşüncesi pozitif ve negatif ideal çözüm noktalarının oluşturulmasıdır. TOPSIS yöntemi, alternatiflerin ideal çözüme göre sıralanması esasına dayanmaktadır. İdeal çözüme görece yakın olan alternatiften uzak olan alternatife göre sıralama yapılır. Bu sıralamaya göre alternatifler derecelendirilirler (Feng ve Wang, 2001:465).

TOPSIS yöntemi aşağıdaki adımlar izlenerek uygulanır (Eleren ve Karagül, 2008:7; Gökdalay, 2009:162; Supçiller ve Çapraz, 2011:10):

1. Aşama: TOPSIS yönteminde öncelikle karar matrisi oluşturulur. Her bir alternatif ve kriter tablo olarak oluşturulur. Karar matrisinin satırlarında alternatifler sütunlarında ise alternatiflerin değerlendirilmesinde kullanılacak olan kriterler bulunur. Karar matrisi karar verici tarafından oluşturulur (1).

$$A_{ij} = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{k1} & \dots & a_{kn} \end{pmatrix} \quad (1)$$

2. Aşama: Karar matrisi oluşturulduktan sonra standart karar matrisinin oluşturulması işlemi yapılır. Standart karar matrisi karar matrisi elemanları kullanılarak aşağıdaki formül yardımıyla oluşturulur(2,3).

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}} \quad (2)$$

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \vdots & & & \vdots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix} \quad (3)$$

3. Aşama: Karar matrisi normalize edildikten sonra her bir kriterin ağırlığı (w_i) kriterin diğer kriterler arasındaki önemine göre her bir kriterin ağırlıklarının toplamı 1 olacak şekilde belirlenir. Daha sonra standart karar matrisi olan R matrisindeki her bir eleman ağırlık değeri ile çarpılarak V matrisi oluşturulur (4).

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \vdots & & & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix} \quad (4)$$

4. Aşama: V matrisi oluşturulduktan sonra pozitif ve negatif ideal çözüm noktaları belirlenir. Pozitif ve negatif ideal çözüm noktaları A^* ve A^- olarak tanımlanır. Ağırlıklı standart karar matrisinde her bir sütundaki maksimum ve minimum değerler belirlenir (5,6).

$$A^* = \{(\max_i v_{ij} | j \in J), (\min_i v_{ij} | j \in J')\} \quad (5)$$

$$A^- = \{(\min_i v_{ij} | j \in J), (\max_i v_{ij} | j \in J')\} \quad (6)$$

Pozitif ve negatif ideal çözüm noktaları belirlendikten sonra her bir alternatife pozitif ve negatif ideal çözüm noktasına olan uzaklıkları belirlenir (7,8).

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j^*)^2} \quad (7)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j^-)^2} \quad (8)$$

Her bir alternatife pozitif ve negatif ideal çözüme olan uzaklıkları tespit edildikten sonra alternatiflerin puanı ve bu puana göre sıralaması da $C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- - S_i^*}$ ($0 \leq C_i^* \leq 1$ ve $i=1,2,\dots,n$) (9) formülü ile bulunur ve her bir alternatif bulunan yakınlık değerine göre büyükten küçüğe sıralanır.

5. ENTROPİ YÖNTEMİ

Entropi yöntemi karar matrisinin verileri bilindiği durumlarda kriterlerin nesnel ağırlıklarının hesaplanmasında kullanılabilir. Entropi yönteminde temel düşünce karar matrisinin kriterlerin nitelik önemine ilişkin veriyi içerdiği. Entropi yöntemine göre kriterlerin nesnel ağırlıkları her bir alternatife performans puanlarının birbirinden ne kadar farklı olduğuna göre tespit edilir. Bu farklılık

ya da karşılığın oranı ne kadar yoğun ise ilgili kriterin ilettiği bilgi de o kadar yoğun olur. Yine benzer şekilde belirli bir kriter için alternatiflerin puanları birbirine çok yakınsa o kriterin karar verme aşamasında çok fazla etkisinin olmadığı sonucu çıkarılabilir (Çınar, 2004). Entropi yöntemi oldukça geniş bir kullanım alanına sahiptir. Deng, Yeh ve Willis (2000) karar matrisinin elemanlarının bulunduğu durumlarda entropi yönteminin ağırlıkların değerlendirilmesinde oldukça kullanışlı olduğunu belirtmiştir. Entropi yöntemi 3 aşamadan oluşmaktadır. Entropi yönteminin aşamaları aşağıdaki gibidir (Çınar, 2004; Alp, Öztel ve Köse 2015; Karaatlı, 2016; Tunca, Ömürbek, Cömert ve Aksoy, 2016).

1. Aşama: Karar Matrisinin Normalizasyonu

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_1^j x_{ij}} \quad \text{formülü ile } R_{ij} \text{ normalleştirilmiş karar matrisi elde edilir.} \quad (10)$$

2. Aşama: Entropy Değerinin Hesaplanması

$$e_j = -k \sum_{j=1}^m r_{ij} \ln(r_{ij}) \quad \text{formülü ile her bir kriterin entropi değerleri tespit edilir.} \quad (11)$$

3. Aşama: Ağırlık Değerlerinin Hesaplanması

$$w_j = \frac{1-e_j}{\sum_1^m (1-e_j)} \quad \sum_1^m w_j = 1 \quad \text{formülü ile de her bir kriterin ağırlık değerleri atanır.} \quad (12)$$

6. YÖNTEM VE KISITLAR

Bu çalışmada şirketlerin rekabet düzeylerini belirlemek amacıyla Chang ve Yeh (2001) tarafından kullanılan maliyet, verimlilik, servis kalitesi, fiyat ve yönetim boyutları baz alınmış ve bu boyutları temsil eden birim işletme maliyeti, işgücü verimliliği, filo verimliliği, yolcu yük faktörü, zamanında performans, emniyet, uçuş frekansı, ortalama ücret, gelir artışı, net kar marjı, pazar payı alt verileri incelemeye dahil edilmiştir. Araştırmada karşılaştırılacak olan havayolu şirketleri seçilirken her yıl düzenli olarak dünyanın en iyi havayolu şirketlerini tüketicilerin tercihleri ile belirlendiği Skytrax ödülleri baz alınmıştır. Buna göre ilk 10'da yer alan şirketlerin yayınladıkları finansal raporlardan veriler elde edilmiştir. Ayrıca, uluslararası hava taşımacılığı birliği olan IATA ve havacılık sektörü üzerine raporlar yayınlayan OAG şirketi gibi havacılık sektörü ile ilgili istatistikî bilgiler veren çeşitli kuruluşların internet sitelerinin açık kaynak verilerinden de yararlanılmıştır (www.oag.com, www.iata.org).

Skytrax 2017 anketine göre ilk sıralarda yer alan bazı havayolu şirketlerinin değerlendirme kriterlerimiz arasında yer alan bazı verilerine ulaşamamıştır. Örneğin Qatar Airways şirketi değerlendirme kriterleri arasında yer alan verilerden sadece bazılarını yıllık raporunda paylaştığı için değerlendirme kriterlerinin tamamına ulaşamamış ve çalışmaya dahil edilmemiştir. Bunun yanı sıra Etihad Airways şirketinin en son 2015 yılına, Hainan Airlines şirketinin ise en son 2014 yılına ait yıllık finansal raporu bulunduğundan yine çalışmaya dahil edilememiştir. Ayrıca Lufthansa şirketi bazı verilerini sadece Lufthansa German Airlines şirketi olarak bazı verilerini ise Lufthansa German Airlines

şirketinin yanı sıra Swiss International Air Lines ve Austrian Airlines gibi Lufthansa Group iştiraklerini de dahil ederek yayınladığından Skytrax 2017 anketinde ilk 10'da yer alan Lufthansa German Airlines'ın sağlıklı verilerine ulaşmak mümkün olmamıştır. Bu nedenle Lufthansa German Airlines şirketi de çalışmaya dâhil edilmemiştir. Sonuç olarak çalışmaya ilk 10 içinde bulunan ve açık kaynaklarda verilerine ulaşılabilen Singapore, ANA, Emirates, Cathay Pacific ve EVA Air şirketleri dahil edilmiştir.

Chang ve Yeh (2001) çalışmalarında güvenlik kriterini de kullanmıştır. Ancak Skytrax; havayolu şirketlerinin güvenlik standartlarını ya da güvenlik sicil detaylarını karşılaştırmalı olarak paylaşmadığını belirtmiştir (<https://skytraxratings.com/airline-safety-ratings> E.T. 11.04.2018). Bu nedenle havayolu şirketlerinin güvenlik indeks puanları düzenli olarak havayolu şirketlerinin güvenlik sıralamasını yapan ve havacılık ile ilgili güvenlik raporları yayınlayan JACDEC isimli şirketin internet sitesinden alınmıştır (www.jacdec.de). Havayolu şirketlerinin güvenlik indeks puanları havayolu şirketinin geçmişte karıştığı kazalar, şeffaflık ve altyapı gibi çevresel faktörlerin yanı sıra filo yaşı ve hat profili gibi havayolu şirketinin operasyonel faktörleri göz önünde bulundurularak oluşturulmuştur (www.jacdec.de). Havayolu şirketlerinin zamanında kalkış istatistikleri ise havacılık sektörü üzerine analizler yayınlayan OAG isimli şirketin raporundan alınmıştır (www.oag.com). Bunun dışında kalan veriler ise araştırmaya konu olan havayolu şirketlerinin yıllık finansal ve faaliyet raporlarından elde edilmiştir.

Skytrax 2017 dünyanın en iyi havayolu şirketleri anketinde ilk 6 sırada yer alan ve verilerine sağlıklı bir şekilde ulaşılan Singapore Airline (A1), ANA (A2), Emirates (A3), Cathay Pacific (A4), EVA Air (A5) şirketlerinin yanı sıra bayrak taşıyıcı havayolu şirketimiz olan Turkish Airlines (A6) şirketi çalışmaya dahil edilmiştir. Bunun yanı sıra Chang ve Yeh (2001)'in birim operasyon maliyeti (KR1), işgücünün verimliliği (KR2), uçuş filosunun verimliliği (KR3), yolcu doluluk oranı (KR4), zamanında kalkış (KR5), güvenlik (KR6), frekans sayısı (KR7), ortalama bilet fiyatı (KR8), gelirdeki artış oranı (KR9), net kar marjı (KR10) ve pazar payı (KR11) olarak belirlediği 11 kriter çalışmamızda kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan kriterlerden operasyon maliyeti ve frekans sayısı maliyet yönlü (en küçük en iyi) iken diğer 9 kriter fayda yönlü (en büyük en iyi) olarak değerlendirilmiştir.

Kriter ağırlıklandırılmaları uzman görüşü, entropi yöntemi ve basit ağırlıklandırma olmak üzere üç farklı şekilde yapılmıştır. Öncelikle sektörde faaliyet gösteren bir şirkette 6 yıldan fazla süredir çalışmakta olan satış müdürü ve tarife müdürü olarak görev yapan iki uzmana çalışmanın amacı ve hedefleri detaylı bir şekilde anlatılmıştır. Çalışmada kullanılacak olan 11 kriteri, ilgili kriterlerin havacılık sektöründeki önem derecelerini göz önüne alarak ağırlıklandırılmaları istenmiştir. Bunun yanı sıra çalışmada kullanılan 11 kriter entropi yöntemine göre de ağırlıklandırılmış ve son olarak Chen ve Yeh (2001)'in önerdiği ve kendi çalışmalarında kullandığı gibi her bir kriterin ağırlığı eşit olarak alınmıştır.

7. BULGULAR

Uzmanlardan gelen cevapların aritmetik ortalaması alınarak kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. KR5 ve KR6 uzmanlar tarafından diğer kriterlere oranla daha önemli görülmüştür. Uzmanların belirledikleri ağırlık değerleri Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Uzman Görüşü Ağırlık Değerleri

KR1	KR2	KR3	KR4	KR5	KR6	KR7	KR8	KR9	KR10	KR11
0,10	0,05	0,10	0,10	0,10	0,15	0,05	0,05	0,10	0,15	0,05

Uzman görüşü ile elde edilen ağırlık değerleri baz alınarak yapılan TOPSIS çözümüne göre;

1.Adım: Elde edilen veriler ışığında karar matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 2. Karar Matrisi

Kriterler/ Şirketler	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5	KR6	KR7	KR8	KR9	KR10	KR11
A1	91,00	589,73	876,54	0,79	0,85	0,05	1,52	81,13	-20,30	0,03	0,00
A2	121,09	271,45	315,64	0,71	0,84	0,02	1,30	125,93	-1,10	0,06	0,01
A3	61,16	352,29	1067,98	0,75	0,80	0,01	0,74	82,49	0,29	0,02	0,01
A4	82,50	319,71	845,74	0,85	0,71	0,01	1,39	69,06	-2,30	-0,01	0,01
A5	84,46	161,65	538,76	0,80	0,76	0,01	1,31	72,01	5,48	0,03	0,00
A6	50,63	390,57	416,25	0,79	0,79	0,32	1,51	68,66	11,90	0,02	0,02

2.Adım: TOPSIS yöntemine göre öncelikle karar matrisinin normalizasyon işleminin yapılması gerekmektedir. Normalizasyon işlemi (2) numaralı formül vasıtasıyla yapılmıştır. Bu işlem sonucunda normalize edilmiş karar matrisi elde edilmiştir.

Tablo 3. Karar Matrisinin Normalizasyonu

Kriterler/Şirketler	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5	KR6	KR7	KR8	KR9	KR10	KR11
A1	0,44	0,65	0,49	0,41	0,44	0,16	0,47	0,39	-0,84	0,41	0,17
A2	0,58	0,30	0,18	0,37	0,43	0,05	0,40	0,60	-0,05	0,76	0,47
A3	0,29	0,39	0,60	0,39	0,41	0,04	0,23	0,39	0,01	0,20	0,51
A4	0,40	0,35	0,47	0,44	0,37	0,02	0,43	0,33	-0,09	-0,08	0,31
A5	0,41	0,18	0,30	0,42	0,39	0,04	0,40	0,34	0,23	0,37	0,10
A6	0,24	0,43	0,23	0,41	0,41	0,98	0,47	0,33	0,49	0,28	0,62

3.Adım: Karar matrisi normalize edildikten sonra normalize edilmiş standart karar matrisinin her bir elemanı uzman görüşü ile elde edilen ağırlık değerleri ile çarpılarak ağırlıklandırılmış standart karar matrisi elde edilmiştir.

Tablo 4. Ağırlıklandırılmış Standart Karar Matrisi

Kriterler/Şirketler	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5	KR6	KR7	KR8	KR9	KR10	KR11
A1	0,04	0,03	0,05	0,04	0,04	0,02	0,02	0,02	-0,08	0,06	0,01
A2	0,06	0,01	0,02	0,04	0,04	0,01	0,02	0,03	0,00	0,11	0,02
A3	0,03	0,02	0,06	0,04	0,04	0,01	0,01	0,02	0,00	0,03	0,03
A4	0,04	0,02	0,05	0,04	0,04	0,00	0,02	0,02	-0,01	-0,01	0,02
A5	0,04	0,01	0,03	0,04	0,04	0,01	0,02	0,02	0,02	0,05	0,01
A6	0,02	0,02	0,02	0,04	0,04	0,15	0,02	0,02	0,05	0,04	0,03

4.Adım: Ağırlıklandırılmış standart karar matrisi elde edildikten sonra (5) ve (6) numaralı formüller kullanılarak pozitif ve negatif ideal çözüm noktaları elde edilmiş ve sonrasında her bir alternatifin pozitif ve negatif ideal çözüme olan uzaklıkları (7) ve (8) numaralı formüller kullanılarak elde edilmiştir. Buna göre aşağıdaki eşitlik elde edilmiştir.

Tablo 5. Uzman Görüşüne Göre Elde Edilen TOPSIS Değerleri

Alternatifler	S_i^*	s_i^-	C_i
A1	0,147	0,151	0,507
A2	0,080	0,206	0,721
A3	0,098	0,180	0,647
A4	0,142	0,168	0,543
A5	0,079	0,192	0,707
A6	0,167	0,151	0,475

5.Adım: Alternatiflerin pozitif ve negatif ideal çözüme olan uzaklık değerleri kullanılarak (9) numaralı formül yardımıyla her bir alternatifin puanı belirlenmiş ve alternatiflerin sıralaması yapılmıştır.

Tablo 6. Uzman Görüşü İle Ağırlıklandırma Sonucu Alternatiflerin Sıralanması

Alternatifler	Puan	Sıralama
A2	0,721	1
A5	0,707	2
A3	0,647	3
A4	0,543	4
A1	0,507	5
A6	0,475	6

Çalışmamızda uzman görüşü dışında kriterlerin ağırlıklarının karar matrisi kullanılarak tespit edilebildiği Entropi yöntemi de kullanılmıştır. Entropi yöntemi ile ağırlıklandırma 3 aşamadan oluşmaktadır. Buna göre;

1.Adım: Karar matrisinin normalizasyon işlemi (9) numaralı formül yardımıyla yapılmıştır.

Tablo 7. Karar Matrisinin Normalizasyonu

Kriterler/Şirketler	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5	KR6	KR7	KR8	KR9	KR10	KR11
A1	0,19	0,28	0,22	0,17	0,18	0,12	0,20	0,16	0,00	0,20	0,08
A2	0,25	0,13	0,08	0,15	0,18	0,04	0,17	0,25	0,17	0,34	0,22
A3	0,12	0,17	0,26	0,16	0,17	0,03	0,10	0,17	0,18	0,12	0,23
A4	0,17	0,15	0,21	0,18	0,15	0,01	0,18	0,14	0,16	0,00	0,14
A5	0,17	0,08	0,13	0,17	0,16	0,03	0,17	0,14	0,22	0,18	0,05
A6	0,10	0,19	0,10	0,17	0,17	0,77	0,19	0,14	0,28	0,15	0,28

2. Adım: Her bir kriterin entropi değerinin hesaplanması (10) numaralı formül yardımıyla yapılmıştır.

Tablo 8. Entropi Değerlerinin Hesaplanması

Kriterler/Şirketler	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5	KR6	KR7	KR8	KR9	KR10	KR11
A1	0,17	0,20	0,18	0,17	0,17	0,14	0,18	0,16	0,00	0,18	0,11
A2	0,19	0,15	0,11	0,16	0,17	0,07	0,17	0,19	0,17	0,20	0,18
A3	0,14	0,17	0,20	0,16	0,17	0,06	0,12	0,17	0,17	0,14	0,19
A4	0,17	0,16	0,18	0,17	0,16	0,03	0,17	0,15	0,16	0,01	0,15

A5	0,17	0,11	0,15	0,17	0,16	0,06	0,17	0,16	0,19	0,17	0,08
A6	0,13	0,18	0,13	0,17	0,17	0,11	0,18	0,15	0,20	0,16	0,20

3.Adım: Her bir kriterin ağırlık değeri ise (11) numaralı formül yardımıyla hesaplanmıştır.

Tablo 9. Ağırlık Değerleri

KR1	KR2	KR3	KR4	KR5	KR6	KR7	KR8	KR9	KR10	KR11
0,021473608	0,0395	0,0472	0,00084	0	0,53	0,01	0,01	0,1146	0,1309	0,082

Entropi yöntemi kullanılarak kriterlerin ağırlıkları belirlenip TOPSIS yöntemi ile çözüm yapıldığında elde edilen sonuçlar ise aşağıda verilmiştir.

Tablo 10. Entropi İle Ağırlıklandırma Sonucu Alternatiflerin Sıralanması

Alternatif	Puan	Sıralama
A5	0,889	1
A2	0,872	2
A3	0,838	3
A4	0,800	4
A1	0,717	5
A6	0,240	6

Chang ve Yeh (2001) havayolu şirketlerinin rekabet düzeylerini karşılaştırdığı makalede her bir kriterin ağırlığını eşit olarak belirlenmesi gerektiğini önermiştir. Her bir kriterin ağırlığı eşit olarak belirlenerek yapılan çözüme göre elde edilen sonuçlar ise aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 11. Basit Ağırlıklandırma İle Alternatiflerin Sıralanması

Havayolu Şirketi	TOPSIS Puanı	Sıralama
A5	0,668	1
A3	0,633	2
A2	0,628	3
A6	0,562	4
A4	0,552	5
A1	0,456	6

Her bir alternatifin, farklı ağırlıklandırma yöntemlerine göre oluşan sıralamaları aşağıda verilmiştir.

Tablo 12. Kullanılan Yöntemlere Göre Karşılaştırmalı Sıralama

Alternatifler	Eşit Ağırlık	Uzman Görüşü	Entropi
A1	6	5	5
A2	3	1	2
A3	2	3	3
A4	5	4	4
A5	1	2	1
A6	4	6	6

Alternatiflerin her üç çözümde elde ettiği puanların ortalamaları alınarak bir sıralama yapıldığında ise aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 13. Alternatiflerin Yöntemlere Göre Aldıkları Puanların Ortalama Değerleri

Alternatif	Puan	Sıralama
A5	0,755	1
A2	0,740	2
A3	0,706	3
A4	0,631	4
A1	0,560	5
A6	0,426	6

Tablo 13'deki değerlere bakıldığında 5 numaralı şirketin birinci sırada 6 numaralı şirketin ise son sırada yer aldığı görülmektedir.

8. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Performans ölçümünde birçok nicel karar verme yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntemlerden bir tanesi olan TOPSIS yöntemi gerek görece kolay kullanımı, objektif verilerin subjektif verilerle birlikte kullanılmasına imkan vermesi, alternatifler arasında sıralama yapmanın kolay olması ve sonuçların kolay anlaşılır olması gibi avantajları sebebiyle literatürde sıklıkla kullanılmaktadır. Bu çalışmada da

hacacılık sektöründe faaliyet gösteren 6 şirketin lojistik performansları üç farklı ağırlıklandırma yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir.

Çalışmada elde edilen sonuçlara göre Shannon's Entropi ve uzman görüşü ile ağırlıklandırma sonucu elde edilen lojistik performans değerleri karşılaştırıldığında sadece 1. ve 2. sıradaki şirketler 0.01 puanlık bir fark ile değişmiş bunun dışında ise elde edilen lojistik performans sıralaması aynı kalmıştır. Fakat Chang ve Yeh (2001)'in önerdiği şekilde basit ağırlıklandırma yöntemi ile kriterlerin ağırlığı eşit kabul edildiğinde alternatiflerin sıralamasının değiştiği tespit edilmiştir.

Bu sonuçlara göre Skytrax 2017 sıralamasında çalışmaya konu olan şirketler arasında 5. Sırada bulunan şirketin en yüksek puanı aldığı görülmektedir. Yine çalışmaya konu olan şirketler arasında 1. Sırada yer alan şirketin ise 5.sırada yer aldığı tespit edilmiştir. Çalışmaya konu olan şirketler arasında 2., 3., 4. ve 6. sırada yer alan şirketlerin konumu ise değişmemiştir.

Bu sonuçlar dikkate alındığında, havayolu şirketlerinin lojistik performanslarının ölçümünde kesin bir sıralama elde etmenin zorluğu ve tek bir yöntemle değerlendirme yapmanın doğru olmayacağı görülmüştür. Bu çerçevede, en doğru şekilde sıralama yapabilmek için, birden fazla ağırlıklandırma ve karar verme yöntemi kullanılarak elde edilen sonuçların ortalamaları ile değerlendirme yapmanın daha doğru olacağını ve hatalı sıralama yapma ihtimalini düşüreceğini ifade etmek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Alp, İ., Öztel, A., ve Köse, M. S. (2015) "Entropi Tabanlı Maut Yöntemi ile Kurumsal Sürdürülebilirlik Performansı Ölçümü: Bir Vaka Çalışması", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(2): 65-81.
- Aydoğan, E. K. (2011) "Performance Measurement Model for Turkish Aviation Firms Using the Rough-AHP and TOPSIS Methods under Fuzzy Environment", *Expert Systems with Applications*, 38(4): 3992-3998.
- Bongo, M. F., and Ocampo, L. A. (2017) "A Hybrid Fuzzy MCDM Approach for Mitigating Airport Congestion: A Case in Ninoy Aquino International Airport", *Journal of Air Transport Management*, 63: 1-16.
- Chang, Y. H., and Yeh, C. H. (2001) "Evaluating Airline Competitiveness Using Multiattribute Decision Making", *Omega*, 29(5): 405-415.
- Çınar, Y. (2004) "Çok Nitelikli Karar Verme ve 'Bankaların Mali Performanslarının Değerlendirilmesi' Örneği", Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Delbari, S. A., Ng, S. I., Aziz, Y. A., and Ho, J. A. (2016) "An Investigation of Key Competitiveness Indicators and Drivers of Full-Service Airlines Using Delphi and AHP Techniques", *Journal of Air Transport Management*, 52: 23-34.

- Deng, H., Yeh, C. H., and Willis, R. J. (2000) “Inter-Company Comparison Using Modified TOPSIS with Objective Weights”, *Computers & Operations Research*, 27(10): 963-973.
- Deveci, M., Demirel, N. Ç., and Ahmetoğlu, E. (2017) “Airline New Route Selection Based on Interval Type-2 Fuzzy MCDM: A Case Study of New Route Between Turkey-North American Region Destinations”, *Journal of Air Transport Management*, 59: 83-99.
- Eleren, A., ve Karagül, M. (2008) “1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi”, *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1): 1-14.
- Feng, C. M., and Wang, R. T. (2000) “Performance Evaluation for Airlines Including the Consideration of Financial Ratios”, *Journal of Air Transport Management*, 6(3): 133-142.
- Feng, C. M., and Wang, R. T. (2001) “Considering The Financial Ratios on The Performance Evaluation of Highway Bus Industry”, *Transport Reviews*, 21(4): 449-467.
- Gökdalay, M. H., ve Evren, G. (2009) “Havaalanlarının Performans Analizinde Bulanık Çok Ölçütlü Karar Verme Yaklaşımı”, *ITU Journal Series D: Engineering*, 8(6).
- JACDEC (2017) “Safety Ranking”, <http://www.jacdec.de/about-safety-ranking/> E.T. 11.04.2018
- JACDEC (2017) “Airline Safety Ranking”, <http://www.jacdec.de/airline-safety-ranking-2017/> E.T.11.04.2018
- IATA (2017) “World Air Transport Statistics”, <http://www.iata.org/pressroom/mediakit/Documents/WATS-2017-mediakit-summary.pdf> E.T. 10.04.2018
- Karaatlı, M. (2016) “Entropi-Gri İlişkisel Analiz Yöntemleri ile Bütünleşik Bir Yaklaşım: Turizm Sektöründe Uygulama”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1).
- Liou, J. J., and Chuang, M. L. (2010) “Evaluating Corporate Image and Reputation Using Fuzzy MCDM Approach in Airline Market”, *Quality & Quantity*, 44(6): 1079-1091.
- Liou, J. J., Tzeng, G. H., and Chang, H. C. (2007) “Airline Safety Measurement Using a Hybrid Model”, *Journal of Air Transport Management*, 13(4): 243-249.
- Min, H., and Joo, S. J. (2016) “A Comparative Performance Analysis of Airline Strategic Alliances Using Data Envelopment Analysis”, *Journal of Air Transport Management*, 52: 99-110.
- OAG (2017) “On Time Performance Star Ratings”, <https://www.oag.com/on-time-performance-star-ratings> E.T. 19.03.2018

- Pineda, P. J. G., Liou, J. J., Hsu, C. C., and Chuang, Y. C. (2018), “An Integrated MCDM Model for Improving Airline Operational and Financial Performance”, *Journal of Air Transport Management*, 68: 103-117.
- SKYTRAX (2017) “Airline Safety Ratings”, <https://skytraxratings.com/airline-safety-ratings> E.T. 11.04.2018
- Supçiller, A. A., ve Çapraz, O. (2011) “Ahp-Topsis Yöntemine Dayalı Tedarikçi Seçimi Uygulaması”, *Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi*, (13): 1-22.
- Tunca, M. Z., Ömürbek, N., Cömert, H. G., ve Aksoy, E. (2016) “OPEC Ülkelerinin Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden Entropi ve Maut ile Değerlendirilmesi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7(14): 1-12.
- Wang, Yu-Jie, (2009), “Combining Grey Relation Analysis with FMCADM to Evaluate Financial Performance of Taiwan Container Lines”, *Expert Systems With Applications*, 36.

**SAĞLIK HARCAMALARI-GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İÇİN BİR ARDL
SINIR TESTİ YAKLAŞIMI****Dr. Öğr. Üyesi Gülcan ŞANTAŞ** * **Dr. Öğr. Üyesi Bünyamin DEMİRGİL** * **Dr. Öğr. Üyesi Fatih ŞANTAŞ** * **ÖZET**

Bu çalışma, Türkiye’de sağlık harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisinin incelenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışma, 1980-2017 dönemini kapsamaktadır. Çalışmada Gini katsayısı bağımlı değişken ve kamu sağlık harcamalarının GSYH’ye oranı ise bağımsız değişkendir. Araştırmada serilerin durağanlığının tespiti için öncelikle birim kök testi yapılmış ve ardından değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını araştırmak için ARDL sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. Çalışmada yer alan değişkenlerin farklı dereceden durağan olmaları nedeniyle Toda Yamamoto nedensellik testi yapılmıştır. Çalışma sonucunda seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduğu belirlenmiştir. ARDL sınır testi yaklaşımına göre, kamu sağlık harcamalarında meydana gelen %1’lik bir artış, uzun dönemde Gini katsayısını %0,03 oranında azaltmaktadır. Toda Yamamoto nedensellik testine göre sağlık harcamalarından gelir dağılımı eşitsizliğine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktayken gelir dağılımı eşitsizliğinden sağlık harcamalarına doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmadığı belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Harcamaları, Gelir Dağılımı, ARDL Sınır Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi, Türkiye.

JEL Sınıflandırması: D31, D33, I11.

**THE RELATIONSHIP BETWEEN HEALTH EXPENDITURES AND INCOME
DISTRIBUTION: AN ARDL BOUNDS TESTING APPROACH FOR TURKEY****ABSTRACT**

This study was conducted to examine the effects of health expenditures on income distribution in Turkey. The study covered the period of 1980-2017. In the study, Gini coefficient was dependent variable, and the ratio of public health expenditures to GDP was independent. In order to determine the

* Yozgat Bozok Üniversitesi, İ.İ.B.F., Sağlık Yönetimi Bölümü, Yozgat/Türkiye e-mail: gulcan.santas@bozok.edu.tr

* Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü. Sivas/Türkiye e-mail: bdemirgil@cumhuriyet.edu.tr

* Yozgat Bozok Üniversitesi, İ.İ.B.F., Sağlık Yönetimi Bölümü. Yozgat/Türkiye e-mail: fatih.santas@bozok.edu.tr

stability of the series, firstly the unit root test was performed, and then ARDL bounds testing approach was used to investigate the existence of a long-term relationship between variables. Toda Yamamoto causality test was performed, because the variables included in the study were stationary at different degrees. In the results of the study, it was determined that there was an integration relationship between the series. According to the ARDL bounds testing approach, a 1% increase in public health expenditures reduced the Gini coefficient by 0.03% in the long run. According to the Toda Yamamoto causality test, while there was a causal relationship from health expenditures to income distribution inequality, it was determined that there was no causality relation from income distribution inequality to health expenditures.

Keywords: *Health Expenditures, Income Distribution, ARDL Bounds Testing, Toda Yamamoto Causality Test, Turkey.*

JEL Classification: *D31, D33, I11.*

1. GİRİŞ

Sağlık için yapılan harcamalar toplumun sağlık statüsünü olumlu yönde etkilemektedir ve sağlık statüsü iyi durumda olan çalışan nüfus, ülkenin üretimine ve gelişimine katkı sağlamaktadır. Böylece sağlık harcamaları sağlamlılığa katkı sağlayarak gelir dağılımını dengelemede rol oynayabilmektedir. Bir başka açıdan bakıldığında, gelir dağılımı da sağlık harcamalarını etkileyebilmektedir. Bir ülkenin milli gelirinden sosyal kamu harcamaları (sağlık, eğitim, sosyal güvenlik gibi) için ayırmış olduğu payın büyüklüğü, o ülkenin gelişmişlik seviyesi ve ülke vatandaşlarının refahıyla ilişkili olmaktadır (Kayalidere ve Şahin, 2014: 63). Ülke nüfusunun büyük bir kesiminin gelir dağılımından görece olarak daha az pay alması durumunda, bu kesim devletin sunduğu sağlık ve eğitim gibi hizmetlerden daha az faydalanabilmektedir (Erçakar ve Güvenoğlu, 2018: 39).

Türkiye’de sağlık harcamaları artış göstermektedir. 2016 yılı itibariyle Toplam Sağlık Harcamasının GSYH’ye oranı %4,6’ya ve kişi başı sağlık harcaması 1.524 TL’ye ulaşmıştır (Sağlık Bakanlığı, 2017). Sağlık harcamalarının artışında nüfusun artışı, kentleşme, nüfusun yaşlanması gibi demografik değişimler, kronik ve dejeneratif hastalıkların artışı, gelir düzeyindeki artış, tıbbi teknolojinin gelişmesi, sağlık bilgisi ve bilincinin artışı gibi sebepler etkili olmaktadır (Ünal, 2013: 121-122). Türkiye’nin Gini katsayısı yıllar içinde değişim göstermektedir ve 2017 yılında 0,405 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2018a).

Türkiye’de hem sağlık harcamaları hem de gelir dağılımı sıklıkla tartışılan konular arasında yer almaktadır. Ekonomik olarak gelişme gösteren Türkiye’de sağlığa yapılan harcamalar konusunda ve ülkede gelir dağılımıyla ilgili sorunlu alanlar olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, sağlık harcamaları ve gelir dağılımı arasındaki nedensellik ilişkisi ve ilişkinin yönünün ortaya konulmasının önemli olduğu düşünülmektedir. Uluslararası alanyazın incelendiğinde, sağlık harcamaları ve gelir dağılımı arasındaki

ilişkiye yönelik ampirik çalışmaların mevcut olduğu görülmektedir (Gerdtam vd., 1992; Chakroun, 2010; Aksoğan ve Elveren, 2012; Martinez-Vazquez vd., 2014; Akbulut, 2015; Baltagi vd., 2017). Ancak Türkiye’de bu konuda yapılan çalışmaların sayıca kısıtlı olduğu söylenebilir. Bu çalışma kapsamında Türkiye sağlık harcamaları ve gelir dağılımı arasındaki ilişki incelenmiştir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Sağlık harcamaları, sağlığın geliştirilmesi ve korunması amacıyla yapılan tüm harcamalar olarak tanımlanmaktadır. Bu harcamalar sağlığın korunması, geliştirilmesi, bakım, beslenme ve acil programlar için yapılan harcamaları kapsamaktadır (Türkiye İstatistik Kurumu, 2018a). Sağlık harcamaları emeğin verimliliğine katkı sağlaması nedeniyle bir “yatırım harcaması” olarak da ele alınmaktadır. Sağlık harcamalarının değerlendirilmesinde toplam sağlık harcamaları, kişi başına düşen sağlık harcaması, özel sağlık harcamaları, cepten ödemeler, ilaç harcamaları gibi çeşitli ölçütler kullanılabilir (Ünal, 2013: 113).

Refah düzeyi yüksek ülkeler, genellikle sağlık hizmetlerine daha fazla kaynak ayırmaktadır. Daha fazla kaynak ayırma ve daha fazla sağlık harcaması yapmak, daha iyi sağlık sonuçları ile ilişkilendirilmektedir. Ancak, bu ilişki her durumda geçerli olamayabilmektedir. Daha iyi sağlık sonuçlarının varlığı eğitim, çevre koşulları, halk sağlığı hizmetlerinin geliştirilmesi gibi faktörlerin varlığına da ihtiyaç duymaktadır (Mutlu ve Işık, 2005: 221).

Bir ülkenin ekonomisinin sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınma sağlayabilmesinde hem fiziksel sermaye stokları hem de beşeri sermaye önemli bir unsur olmaktadır. Beşeri sermayesine yatırım yapmak isteyen ülkeler, ülke sağlığına ve sağlık göstergelerine öncelikli önem vermektedir (Cömertler Şimşir vd., 2015: 44). Sağlık, ülkelerin gelişmesi ve ekonomik kalkınmasına katkı sağlayan önemli göstergelerden biri olmaktadır ve uluslararası ekonomik karşılaştırmalarda sıklıkla kullanılmaktadır (Şen ve Bingöl, 2018: 90). Bir ülkede yaşam standartlarını görmede sağlık önemli bir göstergedir. Emeğin üretkenliği, çalışanların sağlık ve eğitim koşullarına bağlıdır. Bu nedenle, hükümet tarafından yapılan sağlık harcamaları, insan sermayesini biriktirmek için önemli bir faktördür. Eğitimli ve sağlıklı bir toplum, ekonomik verimliliğin artmasına katkı sağlamaktadır. Verimlilik artışı, ulusal geliri artıracığından olumlu olarak değerlendirilmektedir (Doğan, 2016: 28; Erçelik, 2018: 1). Sağlıklı bireyler ekonomik büyümeyi sağlamaktadır ve bu sebeple sağlık yatırımlarının yeterli olmadığı ülkelerde ekonomik büyüme olumsuz etkilenebilmektedir (Arslan vd., 2016: 288).

Araştırma kapsamında incelenen bir diğer kavram olan gelir dağılımı, “ülke içinde belirli bir dönemde üretilen milli gelirin bireyler, hane halkı, gruplar, bölgeler ya da üretim faktörü sahipleri arasında bölüşülmesi” şeklinde tanımlanmaktadır. Gelir dağılımının hesaplanmasında Gini katsayısı, Lorenz eğrisi, yüzdelerlik gelir dilimleri ve yüzdelerlik paylar analizi gibi ölçütler kullanılabilir (Türkiye İstatistik Kurumu, 2018b):

• *Gini katsayısı*, kişisel gelir dağılımını ölçmek için kullanılan bir dağılım ölçüsüdür. “0” ve “1” arasında değişen Gini katsayısı, gelirin adaletli dağılıp dağılmadığını göstermektedir. Gelir adaletli şekilde dağıtılmışsa Gini katsayısı “0”a eşit, geliri yalnız bir kişi almışsa Gini katsayısı “1”e eşit olmaktadır. Bu katsayısı “0”a yaklaştıkça gelir eşitsizliği azalmaktadır.

• Gelir dağılımının hesaplanmasında bir diğer ölçüt *Lorenz eğrisidir ve eğri*, gelirin nüfusa dağılımındaki eşitsizliği gösteren grafik şeklinde tanımlanmaktadır. Lorenz eğrisi bir karenin köşegenini uç noktalarda kesmektedir. Karenin dikey kenarında gelirin birikimli payları, yatay kenarında ise nüfusun birikimli payları yüzde olarak gösterilmektedir. Köşegen doğru, gelirin nüfus arasında eşit dağılımını (mutlak eşitlik) yansıtmaktadır. Bu eğri köşegenden uzaklaştıkça, gelir dağılımındaki eşitsizlik artmaktadır.

• P80/P20 olarak da ifade edilen *yüzdellik payları*, bireysel gelir dağılımını ölçmede kullanılan gelir dağılımı ölçütlerinden biridir. Yüzde 20’lik fert/hanehalkı gruplarının toplam gelirden aldıkları paylara göre; “son yüzde 20’lik grubun toplam gelirden aldığı pay/ ilk yüzde 20’lik grubun toplam gelirden aldığı pay” formülü ile hesaplanmaktadır.

Kamu harcamalarının gelir dağılımı ile ilişkisi düşünüldüğünde, olumlu bir etkinin ortaya çıkabilmesi için, kamu harcamalarının faydasından alt gelir grubunda yer alanların daha çok yararlanması beklenmektedir. Ancak bu durumda kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerinde iyileştirici etkisi olduğu söylenebilmektedir. Kamu harcamalarının faydasından üst gelir grubunda yer alanlar daha fazla yararlanıyorsa, bu durumda harcamaların gelir dağılımı üzerinde negatif (kötüleştiren) bir etkiye sahip olduğu şeklinde yorumlanabilmektedir (Ulusoy ve diğerleri, 2015: 46). Önemli kamu harcamaları arasında yer alan sağlık harcamaları için de bu durum geçerli olmaktadır.

Bir ülkede gelir seviyesi kadar gelirin dağılımı da sağlık için önemli bir faktördür. Özellikle gelişmiş toplumlarda sağlık statüsü, gelir seviyesinden ziyade gelirin adaletli dağılımına bağlıdır. Gelir dağılımının adil olduğu ülkelerde sağlık statüsü de daha hızlı artmaktadır (Boz ve Arslan Kurtuluş, 2017: 48). Sağlık harcamaları sadece bireylerin sağlık hizmetlerine erişimini etkilemekle kalmayıp, aynı zamanda gelir dağılımını da yeniden şekillendirebilmektedir (Markova, 2006: 13). Ancak alanyazın incelendiğinde, yapılan çalışmaların daha çok “büyüme ve gelir dağılımı” (Özdemir vd., 2011; Peçe vd., 2016; Tosun, 2016; Akalin vd., 2018) ve “kamu harcamaları ve büyüme” (Özmen, 2010; Altunç, 2011; Kanca, 2011; Bakkal, 2016) arasındaki ilişkiye odaklandığı görülmektedir. Kamu harcamaları ve gelir dağılımı ilişkisini konu alan çalışmalarda ise daha çok belli harcama türlerinin farklı gelir grupları üzerindeki etkisinin incelendiği ve kamu harcamalarının bütün olarak gelir dağılımı üzerine etkilerinin yeterince incelenmediği ileri sürülmektedir (Ulusoy ve diğerleri, 2015: 64).

Alanyazın incelendiğinde, sağlık harcamaları ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiye yönelik uluslararası çalışmaların yapıldığı görülmektedir. 19 OECD ülkesinin ekonometrik yaklaşım ile incelendiği bir çalışmada, gelir dağılımının sağlık harcamalarını açıklayan önemli faktörlerden biri

olduğu tespit edilmiştir. Kentleşme, kamu finansmanının toplam harcamaya oranı, yatan hasta harcamalarının toplam harcamaya oranı gibi faktörler de sağlık harcamalarını etkileyen diğer faktörler arasındadır (Gerdtham vd., 1992: 78).

Yapılan bir diğer çalışmada, sağlık harcamaları ile gelir dağılımı arasındaki ilişki 167 ülkenin 18 yıllık (1995-2012) sağlık göstergeleri üzerinden incelenmiştir. Analiz, gözlemlenmemiş heterojenliği, zamansal kalıcılığı ve kesit bağımlılığını hesaba katması sebebiyle panel veri yöntemleri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmada OECD ülkelerine odaklanan mevcut alanyazının daha çok gelişmiş ülkelerde incelendiği; bu çalışmanın gelişmekte olan ve düşük gelirli ülkelere odaklandığı için yeni bir bakış açısını ortaya koyduğu belirtilmektedir (Baltagi vd., 2017: 871).

Bir diğer çalışmada, 1975–2003 döneminde 17 OECD ülkesi incelenmiştir ve panel eşik regresyon modeli kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, sağlığın bir lüks olmayıp bir zorunluluk olduğu belirtilmektedir. Ayrıca, sağlık harcamaları ve gelir arasındaki ilişkinin zamanla ve ülkeler arasında değişmek yerine, doğrusal olmayan bir durum olduğu tespit edilmiştir (Chakroun, 2010: 2).

Martinez-Vazquez ve diğerleri (2014: 97) tarafından yapılan çalışmada da, panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada, 1970-2009 yılları incelenmiş ve gelişmekte olan 150 ülke araştırmaya dâhil edilmiştir. Kişisel gelir vergisinin, diğer vergilerin ve kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisini analiz etmek için çok değişkenli regresyon analizi yapılmıştır. GSYH'ye oranı yüksek olan sosyal koruma, eğitim, sağlık ve konut harcamalarının gelirin dağılımını hem bireysel hem de toplumsal anlamda pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Sağlık harcamaları ve gelir düzeyi arasındaki ilişkiye yönelik ulusal çalışmalar incelendiğinde, Aksoğan ve Elveren (2012: 273) tarafından yürütülen bir çalışmada, 1970-2008 dönemi incelenmiş ve eş bütünleşme ve nedensellik yöntemleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Türkiye'de sağlık harcamalarının gelir dağılımını iyileştirici etkisi olduğu, savunma ve eğitim harcamalarının gelir dağılımı üzerinde negatif bir etkiye (gelir dağılımını bozucu) sahip olduğu tespit edilmiştir.

Akbulut (2015) tarafından yapılan “Eğitim ve sağlık harcamalarının gelir dağılımı üzerine etkisi” isimli tez çalışmasında Türkiye'de 1994-2013 yılları arasındaki eğitim ve sağlık harcamalarının gelir dağılımı üzerinde etkinliği incelenmiştir. Çalışmada regresyon analizi ve “En Küçük Kareler Yöntemi (EKK)” kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Türkiye'de kamu tarafından yapılan sağlık harcamalarının gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmaya yönelik bir etkisi olduğu saptanmıştır.

3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

Bu çalışma, Türkiye'de sağlık harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisinin incelenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışma, 1980-2017 dönemini kapsamaktadır. Çalışmada yıllık veriler ve iki değişken kullanılmıştır. Çalışmada Gini katsayısı bağımlı değişken, sağlık harcamaları ise bağımsız değişkendir. Analiz için değişkenlerin doğal logaritmaları alınmıştır. Değişkenlerden Gini katsayısı

değişkenine ait 1980-2005 dönemi verilerine Dumlu ve Aydın (2008) tarafından “Ekonometrik Modellerle Gini Katsayısının Tahmini” başlıklı çalışmadan ve 2006-2017 dönemi verilerine ise TÜİK veri tabanından ulaşılmıştır. Bağımsız değişken olan kamu sağlık harcamalarının GSYH’ye oranına ait veriler ise OECD veri tabanından temin edilmiştir.

Çalışmanın analizinde kullanılan model şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$\ln gini = \alpha_0 + \beta_1(\ln sharc) + \mu_t \quad (1)$$

Yukarıda yer alan (1) nolu denklemde:

t: Zaman,

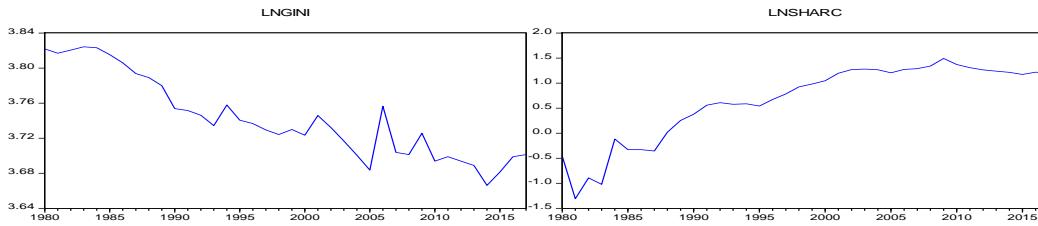
Ingini: Gelir eşitsizliği için kullanılan gini katsayısını,

Insharc: Kamu sağlık harcamalarının GSYH oranını,

Ut: Hata terimini temsil etmektedir.

Çalışmada yer alan değişkenlere ait grafik Şekil 1’de yer almaktadır.

Şekil 1. Serilerin (Ingini, Insharc) Grafikselsel Görünümü



Çalışma yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. Değişkenlerin (Ingini, Insharc) Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	Ort.	Maximum	Minimum	Standart Hata	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera
Ingini	3,733	3,824	3,666	0,046	0,457	2,060	2,725(0,256)
Insharc	0,953	1,492	-1,309	0,760	-1,30	2,978	6,722(0,034)

Tablo 1’de yer alan tanımlayıcı istatistiklere göre Ingini’deki dalgalanma Insharc’ya göre daha fazladır. Aynı zamanda yanlılık analizi sonuçları Ingini’nin sağa Insharc’nın ise sola yatık olduğunu göstermektedir. Jarque-Bera testi ise Ingini normal dağılırken, Insharc’nın normal dağılmadığını göstermektedir.

Çalışmada serilerin durağanlığının tespiti için öncelikle birim kök testi yapılmış ve ardından değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını araştırmak için Eviews 10 programı yardımıyla Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır.

3.1. Birim Kök Testi ve Sonuçları

Çalışmada öncelikle değişkenlerin birim kök içerip içermediği veya diğer bir ifadeyle değişkenlerin durağan olup olmadıklarının araştırılması gerekmektedir. Bu kapsamda çalışmada değişkenlerin durağanlık dereceleri ADF (Augmented Dickey Fuller) ve PP (Phillips Perron) birim kök testleriyle araştırılmıştır.

Dickey- Fuller (1979) tarafından geliştirilen Dickey- Fuller (DF) birim kök testi birinci dereceden otoregresif süreçlerde uygulanmaktaydı. Dickey- Fuller (1981) daha yüksek dereceden otoregresif süreçlerde de birim kök testi uygulamak için Augmented Dickey- Fuller (ADF) testini geliştirmişlerdir (Dickey and Fuller, 1981:1057-1072). ADF regresyonları Y_t zaman serisi için şöyle ifade edilmektedir:

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{j=2}^k \delta_j \Delta Y_{t-j+1} + e_t \quad (1)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=2}^k \delta_j \Delta Y_{t-j+1} + e_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta t + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=2}^k \delta_j \Delta Y_{t-j+1} + e_t \quad (3)$$

Bu denklemlerde α deterministik elemanı, β trend etkisini göstermek üzere üç farklı durum ifade edilmektedir. $[\Delta]$ fark operatörü olmak üzere denklemlerin hepsi için $H_0: \delta = 0$ temel hipotezinin reddedilememesi durumunda Y_t serisi birim köklüdür (durağan değildir) denir (Enders, 1995:221).

Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilmiş olan PP testi hatalardaki otokorelasyon ve değişen varyansı ele alma tarzları bakımından ADF testinden farklılık göstermektedir (Çetin ve Yüksel, 2018:176). Phillips ve Perron (1988), hata terimleri arasında otokorelasyon ve değişen varyans olabileceği varsayımı altında bir birim kök testi geliştirilmiştir (Kızılkaya ve diğerleri, 2016:265). PP testi üç şekilde modellenmektedir:

$$Y_t = \delta Y_{t-1} + e_t \quad (4)$$

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \delta Y_{t-1} + e_t \quad (5)$$

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \delta Y_{t-1} + \beta_2 (t-T)/2 + e_t \quad (6)$$

Yukarıda yer alan tüm modellerde hata terimi ortalaması sıfırdır, ardışık bağımlı veya eş varyans varsayımı ihlal edilebilmektedir. Hipotez testi ADF testinde olduğu gibi H_0 hipotezinin sınanması ile yapılmakta ve H_0 'ın reddedilmesi bize serinin birim kök içermediğini ve durağan olduğu bilgisini vermektedir (Çetin ve diğerleri, 2018:36).

Çalışmada gerek otokorelasyon ve değişen varyans sorunu gerekse değişkenlerin durağanlığı hakkında daha sağlıklı bilgi edinmek üzere ADF testine ek olarak PP (Phillips Perron) testinden de yararlanılmıştır. Değişkenlere ait birim kök testi sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. ADF Birim Kök Testi - PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	ADF Birim Kök Testi	PP Birim Kök Testi	Kritik Değer (%5)
Ingini	I(0) -3,63	I(0) -3,70	-3,53
Insharc	I(1) -12,09	I(1) -38,47	-3,54

Kritik Değer %5 anlamlılık düzeyinde Dickey Fuller Kritik değerlerini göstermektedir. Değerler sabitli ve trendli model için Dickey-Fuller tablo değeridir.

Tablo 2’de yer alan her iki birim kök testi sonuçlarına göre, Ingini serisi düzey değerinde durağan I(0) iken Insharc serisi ise birinci farkı alındığında durağan I(1) hale gelmiştir. Birim kök testleri toplu olarak değerlendirildiğinde görüleceği üzere değişkenler aynı dereceden durağan değildirler. Klasik eşbütünleşme testleri olarak da adlandırılan Engle-Granger ve Johansen eşbütünleşme testleri serilerin aynı dereceden durağan olmaları durumunda uygulanabilmektedir. Bu nedenle çalışmada değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin araştırılması için Peseran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır testi (ARDL) kullanılmıştır.

3.2. Eşbütünleşme Testi ve Sonuçları

Eşbütünleşme tekniğinin uygulanmasında her bir değişkenin bütünleşme derecesinin belirlenmesi gerekmektedir ve birim kök testlerinin gücüne bağlı olarak farklı testler farklı bulgular ortaya koyabilmektedir (Çetin ve Seker, 2014: 220). Bu sebeple, çalışmada seriler arasında uzun dönemli ilişkinin testinde Peseran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır testi (ARDL) yaklaşımından yararlanılmıştır. Sınır testinin diğer eş bütünleşme testlerine göre çeşitli üstünlükleri bulunmaktadır. Kısa ve uzun süreli parametreler, ARDL modelinden türetilmiş sınırsız bir hata düzeltme modeli (UECM) aracılığıyla aynı anda tahmin edilebilir. Bu yaklaşımda sonlu ve küçük örneklem büyüklükleri için daha iyi sonuçlar elde etmek mümkündür. Son olarak, tüm değişkenlerin bu modelde endojen (iç kaynaklı) olduğu varsayılmaktadır (Çetin vd., 2018: 36594). Ayrıca sınır testi, serilerin bütünleşme dereceleri açısından bir koşul aramaksızın seriler arasındaki uzun dönem ilişkisiyi test etmek amacıyla kullanılan esnek bir yaklaşımdır.

Birim kök testi sonuçları incelendiğinde değişkenlerin aynı dereceden durağan olmadığı görülmektedir. Değişkenlerden Ingini serisinin düzey değerinde I(0) ve Insharc serisinin ise birinci dereceden durağan I(1) olması nedeniyle çalışmada Peseran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır testi (ARDL) yaklaşımı kullanılarak değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi test edilmiştir.

ARDL sınır testi analizi için kısıtsız hata düzeltme modeli (7) nolu denklemde gösterilmektedir.

$$\Delta(\ln gini)_t = \alpha_0 + \beta_1(\ln gini)_{t-1} + \beta_2(\ln sharc)_{(t-1)} + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} \Delta(\ln gini)_{(t-i)} + \sum_{i=1}^m \lambda_{2i} \Delta(\ln sharc)_{(t-i)} + \mu_t \quad (7)$$

(7) nolu denklemin oluşturulmasından sonra değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını test etmek için Wald testi kullanılmaktadır. Uzun dönem ilişkisinin test edilmesi için hesaplanan F istatistik değeri, Peseran vd. (2001) tarafından türetilen anlamlılık düzeyleri ile karşılaştırılmaktadır. Eğer hesaplanan F istatistik değeri kritik değerden büyükse eşbütünleşme ilişkisinin varlığı sonucuna ulaşılmaktadır. Bu durumda uzun dönem katsayılarının tahmininin yapılması için (3) nolu denklemde yer alan ARDL (m, n) modeli oluşturulmaktadır.

$$\ln gini_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} (\ln gini)_{(t-i)} + \sum_{i=0}^n \lambda_{2i} (\ln sharc)_{(t-i)} + \mu_t \quad (8)$$

Uzun dönemli ilişkinin katsayıları hesaplandıktan sonra değişkenler arasında kısa dönemli ilişkinin belirlenmesi için ARDL'ye dayanan bir hata düzeltme modeli kullanılarak (9) nolu denklem tahmin edilmektedir.

$$\Delta \ln gini_t = \alpha_0 + \beta_1 (ECM)_{t-1} + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} \Delta(\ln gini)_{(t-i)} + \sum_{i=0}^n \lambda_{2i} \Delta(\ln sharc)_{(t-i)} + \mu_t \quad (9)$$

9 no'lu denklemde yer alan ECM'deki katsayılar modelin kısa dönem katsayılarını temsil etmektedir. Uzun dönem modelinden elde edilen hata teriminin bir gecikmeli değeri (ECM_{t-1}) kısa dönemde meydana gelen şoklardan sonra sistemin uzun dönem dengesine uyarlanma hızını göstermektedir. ECM_{t-1} katsayısının istatistiki olarak anlamlı olması ve 0 ile -1 arasında bir değer alması durumu kısa dönem dengesizlikleri giderilmiş olduğunu ifade etmektedir (Çetin ve Seker, 2014: 222).

Denklem(8) bağlamında seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin araştırılması için sınır testi yapılmış ve sonuçları Tablo 3'de gösterilmiştir:

Tablo 3. Sınır Testi Sonuçları

k	F istatistiği	%5 anlamlılık düzeyinde sınır değerler	
		Alt sınır	Üst sınır
2	12,89	6,56	7,30

Peseran vd. (2001), tüm değişkenlerin I(0) veya I(1) oldukları iki uç durum için sırasıyla alt ve üst sınır tablo kritik değerlerini oluşturmuşlardır. Eğer sınır testi ile hesaplanan F istatistiği I(1) üst sınır değerinden büyük ise seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır. Eğer hesaplanan F istatistiği değeri alt ve üst kritik değer arasında ise kesin bir yorumun yapılamayacağına karar verilirken, hesaplanan F istatistiği değeri alt sınır değerinden küçük ise seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığına karar

verilmektedir. Tablo 3’de görüldüğü üzere hesaplanan F istatistiği değeri olan 12,89 Pesaran’ın üst sınır değeri olan 7,30’dan büyük olduğu için seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmaktadır.

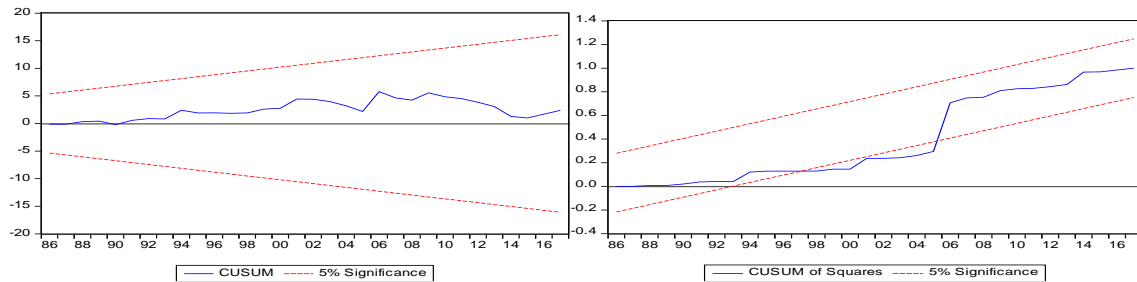
Seriler arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin varlığı F testi ile tespit edildikten sonra uzun dönemli ilişkiyi yansıtan parametrelerin tahmin edilmesi gerekmektedir. ARDL modelinin ilk aşamasında uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu çalışmada Akaike (AIC) bilgi kriterine göre optimal gecikme uzunluğu 1 olarak alınmış ve uygun modelin ARDL (1, 1) modeli olduğu tespit edilmiştir. Tahmin edilen modelin sonuçları Tablo 4’te yer almaktadır.

Tablo 4. ARDL (1,1) Modelinin Tahmini Kısa ve Uzun Dönem Sonuçları

Bağımlı değişken lngini				
Kısa Dönem Sonuçları				
Değişkenler	Katsayı	Standart hata	t-istatistiği	Olasılık*
D(lnsharc)	-0.0035	0.0114	-0.3124	0.7567
D(@trend())	-0.0013	0.0006	-1.9895	0.0552
ECM	-0.8341	0.1670	-4.9947	0.0000
Uzun Dönem Sonuçları				
Lnsharc	-0.0338	0.0098	-3.4200	0.0017
C	3.7928	0.0086	436.9355	0.0000
@trend	-0.0016	0.0006	-2.3975	0.0225
Tanısal Testler		LM (Olasılık)		
Otokorelasyon testi	$X_{BG}^2=1.66$	(0.43)		
Değişen varyans	$X_{ARCH}^2=0.16$	(0.68)		
Model kurma hatası	$X_{Ramsey}^2=1.56$	(0.12)		
Normallik testi	$X_{JB}^2=4,37$	(0,11)		

Tablo 4’te tahmin edilen ARDL (1,1) modelinin tanısal test sonuçlarına göre, tahmin edilen modelde herhangi bir otokorelasyon, değişen varyans sorununun bulunmadığı, model kurma hatasının olmadığı ve hata terimlerinin normal dağılıma sahip olduğu söylenebilir. Grafik 1 tahmin edilen ARDL modelinin kararlılığını ve yapısal kırılmayı araştırmak için ardışık hata terimlerinin kümülatif toplamına dayanan ve Brown vd. (1975) tarafından önerilen CUSUM ve CUSUMQ grafiklerini göstermektedir.

Grafik 1. CUSUM ve CUSUMQ Grafikleri



Grafik 1'e göre ilgili değerler CUSUM testinde kritik sınırlar içerisinde yer alır iken CUSUMQ testinde 1997 yılında bir taşma olduğu görülmektedir. Bu nedenle sonuçları teyit etmek için Chow testinden yararlanılmıştır. Test sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5. Chow Testi Sonuçları

Kestirim Dönemi	F İstatistiği	Olasılık Değeri
1997	0,923	0,406

Tablo 5'te yer alan Chow testi sonuçlarına göre ilgili dönemde bir yapısal kırılma söz konusu değildir. Bu sonuçlar modelin katsayılarının istikrarlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 4'te ARDL modelinden yararlanılarak elde edilen uzun dönem kamu sağlık harcaması değişkeninin katsayısı %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Buna göre, kamu sağlık harcamalarında meydana gelen %1'lik bir artış, uzun dönemde Gini katsayısını %0,03 oranında azaltmaktadır. Bu sonuç, uzun dönemde kamu sağlık harcamalarının, gelir dağılımını olumlu etkilediğini göstermektedir.

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkisi, yine sınır testi yaklaşımına dayalı ARDL hata düzeltme modeli ile araştırılmıştır. Burada ECM (Error Correction Model) terimi, hata düzeltme terimi olup; uzun dönem ilişkisinden elde edilen hata terimleri serisinin bir dönem gecikmeli serisini temsil etmektedir. Bu değişkenin katsayısı, kısa dönemde meydana gelen sapmaların ne kadarının bir dönem sonra düzeleceğini göstermektedir. Bu katsayının işaretinin negatif olması, seriler arasında meydana gelen sapmaların uzun dönem denge değerine yakınlaşacağı; pozitif olması durumunda ise uzun dönem denge değerinden uzaklaşacağı bilgisini sunmaktadır (Mercan, 2013: 380).

Tablo 4'e göre, hata düzeltme terimi katsayısı (-0,83) istatistiki olarak anlamlı ve negatiftir. Buna göre hata düzeltme modeli çalışmakta ve değişkenlerde kısa dönemde oluşan bir sapma yaklaşık bir dönem sonra tekrar uzun dönem dengesine gelmektedir.

3.3. Nedensellik Testi ve Sonuçları

Granger'e göre, seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olması en azından bir yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu işaret etmektedir. Ancak eşbütünleşme sonuçları nedenselliğin yönü hakkında bilgi vermemektedir (Yaylalı ve Lebe, 2011: 37). Değişkenler arasında nedensellik ilişkisini tespit etmek için Granger ve Toda Yamamoto gibi nedensellik testlerinden yararlanılmaktadır.

Nedensellik araştırmasında kullanılan yöntemlere göre, düzeyde durağan değişkenler arasındaki nedensellik araştırmalarında Granger (1969) tarafından geliştirilen VAR modeli kullanılmaktadır. Düzeyde durağan olmayan değişkenler aynı fark derecesinde durağanlaştıklarında ise Engle ve Granger

(1987) tarafından geliştirilen VECM modeli uygulanmaktadır. Toda ve Yamamoto (1995), değişkenlerin durağan olmaması durumunda da düzey değerlerinin yer aldığı VAR modelinin tahmin edilebileceğini ve dönüştürülmüş WALD (MWALD) testinin uygulanabileceğini göstermişlerdir (Akkaş ve Sayılğan, 2015:575).

Çalışmada yer alan değişkenler ise farklı dereceden durağan I(0) ve I(1) olmaları nedeniyle Toda Yamamoto nedensellik testi yapılmıştır (Toda ve Yamamoto, 1995). Toda Yamamoto nedensellik testinde VAR modelinin optimal gecikme uzunluğu (m) ve incelenen serilerin en büyük durağanlık derecesi (dmax) belirlendikten sonra (m+dmax) boyutunda bir VAR modeli tahmin edilir. Toda-Yamamoto yaklaşımında tahmin edilen VAR (m+dmax) modeli aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır.

$$Y_t = \omega + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} X_{t-1} + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} Y_{t-1} + \sum_{j=m+1}^{dmax} \delta_{1i} X_{t-1} + \sum_{j=m+1}^{dmax} \theta_{1i} Y_{t-1} + \epsilon_{1t} \quad (10)$$

$$X_t = \varphi + \sum_{i=1}^m \alpha_{2i} X_{t-1} + \sum_{i=1}^m \beta_{2i} Y_{t-1} + \sum_{j=m+1}^{dmax} \delta_{2i} X_{t-1} + \sum_{j=m+1}^{dmax} \theta_{2i} Y_{t-1} + \epsilon_{2t} \quad (11)$$

Burada (m) uygun gecikme uzunluğunu, (dmax) sistemdeki değişken bütünleşme derecelerinin en büyüğünü göstermektedir. Ayrıca hata terimlerinin (ϵ_{1t} ve ϵ_{2t}) sıfır ortalama ve sabit bir kovaryans matrisine sahip olduğu varsayılmaktadır. Analizde m ve d'nin uygun şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Uygun gecikme uzunluğu (m) bilgi kriterleri yardımıyla, maksimum bütünleşme derecesi (dmax) ise birim kök testleriyle belirlenebilmektedir. Değişkenler arasındaki karşılıklı nedensellik ilişkisinin varlığını belirlemek amacıyla ve hipotezleri düzeltilmiş (modified) WALD test istatistiği kullanılarak sınanmaktadır. Hesaplanan MWALD test istatistiği k serbestlik dereceli χ^2 tablo değerinden büyük olması halinde yukarıda belirtilen hipotezler reddedilmektedir. Bu doğrultuda öncelikle birim kök testlerinden elde ettiğimiz maksimum bütünleşme mertebeleri (dmax=1), VAR modelinden elde edilen optimal gecikme uzunluklarına (m=1) eklenerek genişletilmiş VAR modeli (m+dmax=2) oluşturulmuştur. Sonrasında bu modeldeki m gecikmeli değerlere Wald istatistiğinin uygulanması ile nedensellik ilişkisinin olup olmadığı tespit edilmiştir (Gazel, 2017:292). Tablo 6'da gini katsayısı ile sağlık harcaması arasındaki Toda-Yamamoto nedensellik testi sonucu gösterilmektedir.

Tablo 6. Toda Yamamoto Nedensellik Test Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	Gecikme Uzunluğu	MWALD İstatistiği	P Değeri
Insharc \longrightarrow Ingini	2	12.1281	0.0023
Ingini \longrightarrow Insharc	2	0.0833	0.9592

Tablo 6'da yer alan Toda Yamamoto nedensellik testine göre sağlık harcamalarından gelir dağılımı eşitsizliğine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktayken gelir dağılımı eşitsizliğinden sağlık harcamalarına doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

4. SONUÇ

Bu çalışma, Türkiye’de sağlık harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisinin incelenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışma, 1980-2017 dönemini kapsamaktadır. Çalışmada gelir dağılımı için Gini Katsayısı ve sağlık harcamaları için kamu sağlık harcamalarının GSYH’ye oranı kullanılmıştır. Değişkenler için kullanılan harf sembollerinden, “İngini” Gini katsayısını ve “İnsharc” sağlık harcamalarını ifade etmektedir.

Çalışma sonucunda %5 anlamlılık düzeyinde İngini serisi düzey değerinde durağan, İnsharc serisi ise birinci farkı alındığında durağan hale geldiği belirlenmiştir. Hesaplanan F istatistiği değeri olan 12,89 Pesaran’ın üst sınır değeri olan 7,30’dan büyük olduğu için seriler arasında eşbütünlüşme ilişkisi bulunduğu söylenebilir. ARDL modelinden yararlanılarak elde edilen uzun dönem kamu sağlık harcaması değişkeninin katsayısı %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Buna göre, kamu sağlık harcamalarında meydana gelen %1’lik bir artış, uzun dönemde Gini katsayısını %0,03 oranında azaltmaktadır. Bu sonuç, uzun dönemde kamu sağlık harcamalarının, gelir dağılımını olumlu etkilediğini göstermektedir. Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkisi, yine sınır testi yaklaşımına dayalı ARDL hata düzeltme modeli ile araştırılmıştır. Buna göre hata düzeltme modeli çalışmakta ve değişkenlerde kısa dönemde oluşan bir sapma yaklaşık bir dönem sonra tekrar uzun dönem dengesine gelmektedir. Çalışmada Toda Yamamoto nedensellik testine göre sağlık harcamalarından gelir dağılımı eşitsizliğine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktayken gelir dağılımı eşitsizliğinden sağlık harcamalarına doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmadığı belirlenmiştir.

Gelir dağılımının adil olduğu ülkelerde sağlık statüsünün de olumlu olduğu (Boz ve Arslan Kurtuluş, 2017: 48) ve sağlık harcamalarının sağlık hizmetlerine erişimi etkilemesinin yanında gelir dağılımını da şekillendirebilmesi (Markova, 2006: 13) gerçeklerinden hareketle gelir dağılımında adaletin sağlanması hem başlı başına bir amaç hem de sağlığa yapılacak bir yatırım olduğu söylenebilir. Bu nedenle başta dolaysız vergilerin payının artırılıp, dolaylı vergilerin payının azaltılması olmak üzere gelir dağılımında adaleti sağlayıcı önlemlerin alınmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akalin, G., Özbek, R. İ. ve Çifçi, İ. (2018) “Türkiye’de Gelir Dağılımı ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Ardl Sınır Testi Yaklaşımı”. Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(4): 59-76.
- Akbulut, E. (2015) “Eğitim ve Sağlık Harcamalarının Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi”, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Akkaş, M. E. ve Sayılğan, G. (2015) “Ev Fiyatları ve Konut Kredisi Faizi: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi”, Journal of Economics, Finance and Accounting, 2(4): 572-583.

- Aksoğan, G. ve Elveren, A. Y. (2012) “Türkiye’de Savunma, Sağlık ve Eğitim Harcamaları ve Gelir Eşitsizliği (1970-2008): Ekonometrik Bir İnceleme”, *Sosyoekonomi*, 17(17): 263-280.
- Altunç, Ö. F. (2011) “Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye’ye İlişkin Ampirik Kanıtlar”. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2): 145-157.
- Arslan, İ., Eren, M. V. ve Kaynak, S. (2016) “Sağlık ile Kalkınma Arasındaki İlişkinin Asimetrik Nedensellik Analizi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2): 287-310.
- Bakkal, H. (2016) “Türkiye’de Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi ve Yeni Kamu Mali Yönetiminin Rolü”. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(10): 125-138.
- Baltagi, B. H., Lagravinese, R., Moscone, F. ve Tosetti, E. (2017) “Health Care Expenditure and Income: A Global Perspective”, *Health Economics*, 26(7): 863-874.
- Boz, C. ve Arslan Kurtuluş, S. (2017) “The Effects of Income, Income Distribution and Health Expenditures on Under-Five Mortality Rate”, *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, 6(3): 42-49.
- Chakroun, M. (2010) “Health Care Expenditure and GDP: An International Panel Smooth Transition Approach”, *International Journal of Economics*, 4(1): 189-200.
- Cömertler Şimşir, N., Çondur, F., Bölükbaş, M. ve Alataş, S. (2015) “Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 52 (604): 43-54.
- Çetin, M. ve Seker, F. (2014) “Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaretin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı”. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2): 213-230.
- Çetin, M., Ecevit, E., & Yücel, A. G. (2018) “The Impact of Economic Growth, Energy Consumption, Trade Openness, and Financial Development on Carbon Emissions: Empirical Evidence From Turkey”. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(36): 36589-36603.
- Çetin, M., Kırıcı, B., Saygın, S. Ve Alaşahan, Y. (2018) “Ekonomik Büyüme, Finansal Gelişme, Enerji Tüketimi ve Dış Ticaretin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Nedensellik Analizi (1960- 2013)”, *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13): 26-44.
- Çetin, M. ve Yüksel, Ö. (2018) “Türkiye Ekonomisinde Enerji Tüketiminin Karbon Emisyonu Üzerindeki Etkisi” *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2): 169-186.

- Dickey, D.,A. and Fuller, W., A. (1981)”, Likelihood Ratio, Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, *Econometrica*. 49(4): 1057-1072.
- Doğan, İ. (2016) “Verimlilik, Ekonomik Büyüme Ve Sağlık İlişkisi; Türkiye İçin Doğrusal Olmayan Nedensellik Testi”. *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(2): 21-48.
- Dumlu, U. ve Aydın, Ö. (2008) “Ekonometrik Modellerle Türkiye İçin 2006 Yılı Gini Katsayısı Tahmini”, *Ege Akademik Bakış*, 8(1): 373-393.
- Erçakar, M. E. ve Güvenoğlu, H. (2018) “Türkiye’de Gelir Dağılımı ve Sosyal Koruma Harcamalarına Bir Bakış”, *Sosyal Bilimler Metinleri*, 1: 38-53.
- Erçelik, G. (2018) “The Relationship between Health Expenditure and Economic Growth in Turkey from 1980 to 2015”, *Journal of Politics*, 1(1): 1-8.
- Enders, W. (1995) “Applied Econometric Time Series”, John Wiley & Sons.
- Gazel, S. (2017) “Bist Sınai Endeksi ile Çeşitli Metaller Arasındaki İlişki: Toda- Yamamoto Nedensellik Testi”. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (52): 287-299.
- Gerdtham, U. G., Sjøgaard, J., Andersson, F. ve Jönsson, B. (1992) “An Econometric Analysis of Health Care Expenditure: A Cross-Section Study of the OECD Countries”, *Journal of Health Economics*, 11(1): 63-84.
- Kanca, O. C. (2011) “Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi 1980-2008 (Ampirik Bir Çalışma)”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1): 75-92.
- Kayalıdere, G. ve Şahin, H. (2014) “Sosyal Devlet Anlayışı Çerçevesinde Türkiye’de Sosyal Koruma Harcamalarının Gelişimi ve Yoksulluk. Siyaset”, *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2): 57-75.
- Kızılkaya, O. Sofuoğlu, E. ve Çoban, O. (2016) “Ekonomik Büyüme Enerji ve Çevre Kirliliği Analizi: Türkiye Örneği”, *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (2): 255-272.
- Markova, N. (2006) “How Does the Introduction of Health Insurance Change the Equity in the Health Care Provision in Bulgaria?”, (No. 6-285), *International Monetary Fund*.
- Martinez-Vazquez, J., Moreno-Dodson, B. ve Vulovic, V. (2012) “The Impact of Tax and Expenditure Policies on Income Distribution: Evidence from A Large Panel of Countries”, *Review of Public Economics*, 200 (4): 95-130.
- Mercan, M. (2013) “Enflasyon ve Nominal Faiz Oranları Arasındaki Uzun Dönem İlişkinin Fisher Hipotezi Çerçevesinde Test Edilmesi: Türkiye Örneği”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(4): 368-384.

- Mutlu, A. ve Işık, A. K. (2005) “Sağlık Ekonomisine Giriş”, Bursa: 2. Baskı, Ekin Kitabevi.
- OECD. “Sağlık Harcamaları İstatistikleri”, <https://data.oecd.org/healthres/health-spending.htm> (01.12.2018).
- Özdemir, D., Emsen, Ö. S., Gencer, A. H., ve Kılıç, C. H. (2011) “Ekonomik Büyüme ve Gelir Dağılımı İlişkileri: Geçiş Ekonomileri Deneyimi”. International Conference on Eurasian Economies, 12-14 Ekim, Bışkek – Kırgızistan.
- Özmen, İ. (2010) “Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği (1980-2008)”, Doktora tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Konya.
- Peçe, M. A., Ceyhan, M. S. ve Akpolat, A. (2016) “Türkiye’de Gelir Dağılımının Ekonomik Büyümeye Etkisi Üzerine Ekonometrik Bir Analiz”. Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2(Special Issue 1): 135-148.
- Pesaran, M. H. Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001) “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, Journal of Applied Econometrics, 16 (3): 289-326.
- Sağlık Bakanlığı (2017) “T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlık İstatistikleri Yıllığı 2016”, Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı Sağlık Araştırmaları Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Şen, A. ve Bingöl, N. (2018) “Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği”. Akademik Yaklaşımlar Dergisi, 9 (1): 89-106.
- Toda, H. Y. ve Yamamoto T. (1995) “Statistical Inferences in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes”, Journal of Econometrics, 66: 225- 250.
- Tosun, B. (2016) “Ekonomik Büyüme Ve Gelir Dağılımı İlişkisi: Kuznets Hipotezi”. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2018a) “Sağlık Harcamaları İstatistikleri”, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1084 (12.12.2018).
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2018b) “Gelir Dağılımı ve Yaşam Koşulları İstatistikleri”, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1011 (13.12.2018).
- Ulusoy, A., Karakurt, B. ve Akbulut, E. (2016) “Eğitim Harcamalarının Gelir Dağılımına Etkisi: Türkiye’de Yükseköğretimin Gelir Eşitsizliğini Giderici İşlevi”, Maliye Araştırmaları Dergisi, 1(2):45-75.
- Ünal, E. (2013) “Sağlık Ekonomisi ve Yönetimi”, Bursa: 1. Baskı, Ekin Yayınevi.
- Yaylalı, M. ve Lebe, F. (2011) “Beşeri Sermaye İle İktisadi Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi”. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 30(1), 23-51

**Y KUŞAĞI PERSPEKTİFİNDEN MUHASEBE MESLEĞİ: İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR ARAŐTIRMA¹****Doç. Dr. Halil Emre AKBAŞ*** **Doç. Dr. Serdar BOZKURT*** **Dr. Öğr. Üyesi Ayşe DEMİRHAN*** **Kübra YAZICI*** **ÖZET**

Muhasebe mesleğinin yalnızca kayıt tutmaktan ibaret olmadığının anlaşılması ile muhasebenin önemi gittikçe artmıştır. Günümüzde muhasebe çıktıları işletme sahiplerinin, yöneticilerinin ve paydaşların kararlarını etkileyen en önemli unsurlardan biridir. Bu alanda çalışanların genellikle İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi mezunu olduğu düşünöldüğünde öğrenimine devam etmekte olan Y kuşağındaki lisans öğrencilerinin gelecekte bu meslekte yer almaları muhtemeldir. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı, Y kuşağında yer alan lisans öğrencilerinin muhasebe mesleğine yönelik algılarının incelenmesidir. Ayrıca öğrencilerin demografik özelliklerine göre muhasebe mesleği algılarının farklı olup olmadığının incelenmesi de araştırmanın alt amacını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda, bir devlet üniversitesinde İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde okuyan ve Y kuşağında yer alan 125 öğrenci ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda; öğrencilerin muhasebe mesleği algısının cinsiyete göre farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Ancak muhasebe meslek algısının öğrencilerin bölümüne, buldukları sınıfa ve muhasebe alanında çalışma durumuna göre farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Mesleği, Y Kuşağı, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencileri, Semantik Farklılık Ölçeği

Jel Kodları: M40, M10, M41

¹ Bu çalışma, International Conference on Empirical Economics and Social Sciences, 27-28 Haziran 2018, Bandırma konferansında sunulan bildirinin genişletilmiş şeklidir.

* Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul/Türkiye e-mail: akbase@gmail.com

* Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul/Türkiye e-mail: serdarbozkurt34@gmail.com

* Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul/Türkiye e-mail: aysedemirhan74@gmail.com

* Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul/Türkiye e-mail: kubrayazici21@gmail.com

THE ACCOUNTING PROFESSION FROM THE PERSPECTIVE OF Y GENERATION: A RESEARCH ON STUDENTS OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ABSTRACT

With the understanding that the accounting profession is not just about keeping records, the importance of accounting has been increasing. Today, accounting output is one of the most significant factors affecting the decisions of business owners, managers, and stakeholders. It is possible that undergraduate students in Y generation who are still studying when they are thought to have graduated from the Faculty of Economics and Administrative Sciences are likely to take part in this profession group in the future. The main objective of studying in this context is to examine the accounting profession perceptions of undergraduate students on the Y generation. In addition, investigating whether the perceptions of accounting profession differ according to the demographic characteristics of the students constitute the sub-purpose of the research. In this direction, a questionnaire study was conducted with 125 students studying at the Faculty of Economics and Administrative Sciences of a state university. As a result of the research; it has been determined that the perception of the accounting profession of the students varies according to gender. However, it has been determined that the perception of the accounting profession does not differ according to the students' department, class and working status in accounting area.

Key Words: *Accounting Profession, Y Generation, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Semantic Differential Scale*

Jel Codes: *M40, M10, M41.*

GİRİŞ

Muhasebe mesleği, şeffaflık ve hesap verebilirliği sağlayabilmesi açısından, ilgili düzenlemeler doğrultusunda (kanun, yönetmelik vb.) sürekli kendini yenileyen bir meslektir. Muhasebenin bu şekilde aktif bir meslek olması alanda çalışacak nitelikli eğitime sahip insan sermayesinin varlığını gerektirmektedir. Bu doğrultuda muhasebe eğitiminin de önemi gittikçe artmaktadır. Muhasebe eğitimi; finansal verilerin toplanması, işlenmesi, kaydedilmesi, rapor haline getirilmesi, yöneticilerin ve paydaşların en doğru kararı almalarını sağlayacak şekilde ilgililere sunulması konusunda bireylerin yönlendirilmesi olarak ifade edilebilir.

2018 yılı verilerine göre, Türkiye genelinde Serbest Muhasebeci ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavir olarak görev yapan 105.321 muhasebe çalışanı bulunmaktadır (Türmob, 2018). Bu alanda çalışanların büyük bir çoğunluğunun İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi mezunlarının olduğu düşünülmektedir. Özellikle muhasebe alanında yaşanan olumsuz olaylar (Enron ve Andersen muhasebe skandalları vb.) nedeniyle muhasebe mesleğinde yer almış veya yer alması muhtemel birçok birey

muhasabe mesleğini sıkıcı, etik olmayan ve sıradan bir alan olarak görmektedir. Çalışmada bu bağlamda, bir devlet üniversitesinin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde şu an öğrenimine devam eden Y kuşağı lisans öğrencilerinin muhasabe mesleğine yönelik algısı araştırılmıştır.

Bu amaçla, çalışmada ilk olarak muhasabe mesleği algısı ve Y kuşağı kavramları açıklanmıştır. Gerçekleştirilen literatür taraması sonucunda değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyebilmek için hipotezler kurulmuştur. Akabinde araştırma bulgu ve yorumları ile sonuç ve önerilerine yer verilmiştir.

2.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Muhasebe Mesleği Algısı Kavramı

İşletme sahiplerinin, yöneticilerinin ve paydaşların muhasebecilerden çeşitli beklentileri bulunmaktadır. Bu beklentilerin başında; muhasebecilerin sorumlu oldukları işletmelerin mali kayıtlarını dürüst bir biçimde tutmaları ve sosyal sorumluluk kavramının gereği olarak toplumun çıkarları doğrultusunda hareket etmeleri gelmektedir (Şenol, 2014:104). Fakat yöneticiler veya muhasabe alanında çalışanlar işletmelerin hisse değerini ve gelirlerini olduğundan fazla; giderlerini ise olduğundan az göstererek iş yaşamında muhasabe skandallarının yaşanmasına neden olabilirler (Yardımcıoğlu ve Ada, 2013: 44). Enron ve Arthur Andersen ile başlayan bu skandallar WorldCom, Tyco, Kmart ve Adelphia gibi işletmelerde de yaşanan muhasabe usulsüzlükleri ile devam etmiştir (Tiscini ve Donato, 2006:1). Bu durum, muhasabe mesleği ile ilgili alanlarda öğrenim görenlerin algılarını etkileyebilmektedir.

Muhasebe meslek algısı altı temel boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar; etik, profesyonellik, liderlik, hayatilik, görünürlük ve açıklıktır. Bu boyutları kısaca açıklamak gerekirse; etik boyut; dürüstlük, adil davranma ve tarafsız olma gibi kavramları içermektedir. Profesyonellik boyutu içerisinde güçlülük, derinlik, dikkat gibi özellikler yer almaktadır. Liderlik boyutu; profesyonel olmayı, yetkinlik ve beceri sahipliğini gerektirmektedir. Hayatilik; hızı ve keskin düşüncüsü; görünürlük ise samimiyet, yaratıcılık gibi özellikler ile değerlendirilmektedir. Muhasebe meslek algısının son boyutu olan açıklık ise; saldırganlık ve karmaşıklıkta kapsamaktadır (Hammami ve Hossain, 2010: 54).

Literatürde muhasabe mesleğinin sıkıcı, kurallara bağlı ve yaratıcılıktan uzak olduğuna yönelik basmakalıp yargıların bulunduğunu gösteren pek çok çalışma bulunmaktadır. Toplum tarafından muhasabe mesleğine ithaf edilen bu özellikler gelecekte bu meslekte yer alabilecek yetenekli adayların da muhasabe mesleğine karşı olumsuz tutumlar geliştirmelerine ve meslekten uzaklaşmalarına neden olabilmektedir (Clement, Jones, Scarlata, ve Stone, 2012: 375; Bryne ve Willis, 2005: 368). Ülkemizde gerçekleştirilen bir çalışmada, öğrencilerin yaklaşık %88'inin muhasabe alanına ilgi duyduğu ortaya konmuştur. Fakat bununla birlikte yine aynı çalışmada, muhasabe alanında iş ve/veya staj tecrübesine sahip olan öğrencilerin oranının %18,6; mezun olduktan sonra bu alanda çalışmak isteyenlerin oranının ise %36 olduğu tespit edilmiştir (Karakaya–Demirkutlu, 2014: 164- 165). Bu sonuç, öğrencilerin

muhasebe alanına ilgi duymasına rağmen toplum tarafından geliştirilen olumsuz yargıların öğrencileri muhasebe mesleğinden uzaklaştırdığını düşündürmektedir.

2.2. Y Kuşağı Kavramı

Türk Dil Kurumu'nun güncel sözlüğünde kuşak sözcüğü “yaklaşık yirmi beş, otuz yıllık yaş kümelerini oluşturan bireyler öbeği” olarak tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu, 2018). Yani kuşak kavramı, belirli zaman aralığında doğan ve aynı sosyal, ekonomik, politik koşullar altında ortak yaşamışlıklara sahip insan topluluğu olarak ifade edilebilir.

Her ne kadar bireyler tarihsel perspektif ile kuşaklara ayrılabilir de tarihleri kesin çizgilerle birbirinden ayırmak mümkün olmadığı için kuşaklara atfedilen zaman aralıkları çalışmalarda farklılık göstermektedir. Bununla birlikte kuşak kavramı; 1925 ve 1945 yılları arasında doğan Gelenekselciler (Traditionalists), 1946 ile 1964 arasında doğan Bebek Patlaması (Baby Boomers), 1965-1979 yılları arasında doğan bireylerin oluşturduğu X Kuşağı, 1980 ve 2001 yılları arasında doğan Y Kuşağı ve 2000-2020 yılları arasında doğan veya doğacak Z Kuşağı şeklinde sınıflandırılabilir (Adıgüzel, Batur ve Ekşili, 2014: 170-174).

Türkiyedeki nüfusun 2017 Aralık sonu itibarıyla 80.810.525'tir. BU sayının 25.545.672'si 20-38 yaş arasındadır. Bu oranda yaklaşık %32'sine denk gelmektedir (www.tuik.gov.tr, 01.07.2018). İşgücünün %32'sini oluşturan Y kuşağının işgücüne katılımının zamanla daha da artarak gelecekteki çalışanların ve yöneticilerin Y kuşağından olacağı göz önünde bulundurulduğunda, Y kuşağında yer alanlar artan bir öneme sahip olmaktadır.

1980-2001 yılları arasında dünyaya gelmiş olan Y kuşağı milenyum kuşağı (Millennials), dijital kuşak (Digital Generation), gelecek kuşak (Generation Next), eko patlaması (Echo Boomers), bir sonraki (Echo Boomers) olarak da adlandırılmaktadır (Lower, 2008). Bu kuşağın özelliklerine değinmek gerekirse; kuşağı bireyleri esnek, işbirlikçi, ekip odaklı ve yenilikçidir. Öğrenmeye ve kendini geliştirmeye açık olan Y kuşağı üyeleri aynı anda birden fazla iş ile uğraşabilirler (Puybaraud, 2010). Y kuşağındaki bireylerin iş hayatlarına bakıldığında bu kişiler için yalnızca maddi unsurların ön planda olmadığı görülmektedir. Y kuşağında yer alan bireyler işveren markasına sahip, kurum içerisinde kendilerini değerli hissedebilecekleri, daha fazla para kazanmaktansa topluma da fayda sağlayabilecekleri işlerde çalışmayı tercih etmektedirler (Yüksekbilgili, 2013: 347). Bu kuşaktaki bireyler, hayatlarının her anında teknoloji ile iç içe oldukları için teknoloji onların hayatının önemli bir unsurunu oluşturmaktadır (Skiba, 2005: 370).

2.3. Araştırma Hipotezlerinin Geliştirilmesi

Literatürde öğrencilerin muhasebe mesleği algısının demografik değişkenlere göre incelendiği görülmektedir. Çünkü öğrencilerin muhasebe mesleğine ilişkin algıları cinsiyet, öğrenim görülen bölüm ve sınıf ile muhasebe alanında bir işte çalışıp çalışmama gibi pek çok değişkenden etkilenebilmektedir.

Çalışmalarda cinsiyet değişkeni ile muhasebe mesleği algısı arasında anlamlı bir ilişki olduğu birçok araştırma ile desteklenmiştir. Hammami ve Hossain'a (2010: 55) göre, kız öğrencilerin muhasebe mesleği algısı erkek öğrencilere kıyasla daha olumludur. Ayrıca, kız öğrencilerin muhasebe mesleğinin etik, liderlik ve görünürlük boyutunu daha ön planda tuttuğu yine aynı çalışmada görülmektedir. Bryne ve Willis (2005: 374), İrlanda'daki öğrencilerin muhasebe mesleği algısını inceledikleri çalışma sonucunda, muhasebe dersi alan erkek öğrencilerin muhasebe mesleğini sıkıcı gördüklerini bununla birlikte, muhasebe dersi alan kız öğrencilerin muhasebe mesleğini sıkıcı olarak tanımlamadığını ortaya koymuşlardır. Alkan (2015:119), muhasebe programında öğrenim gören kız öğrencilerin etik algılarının erkeklerden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca, muhasebe meslek mensubu kız adayların muhasebe mesleği konusundaki etik algılarının erkeklerden daha yüksek olduğu da farklı çalışmalar tarafından da desteklenmiştir (Güney, 2018: 305; Erol-Fidan ve Subaşı, 2014: 124). Literatürdeki araştırmalarda birbirinden farklı sonuçların ortaya konulduğu görülmektedir. Ancak mevcut durum, öğrencilere yönelik yeni bir örneklem üzerinde tekrar test edilmek istenmiştir. Bu doğrultuda oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir:

H_{1a}: Muhasebe meslek algısı, cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

Öğrencilerin öğrenim gördükleri bölüm muhasebe mesleği algısını etkileyebilecek değişkenlerden biridir. Hammami ve Hossain (2010: 55) Katar'daki muhasebe, finans, yönetim ve yönetim bilgi sistemi bölümlerinde öğrenimine devam etmekte olan öğrencilerin muhasebe algılarını inceledikleri çalışma sonucunda; muhasebe meslek algısının görünürlük boyutuna ilişkin algının öğrencilerin öğrenim gördükleri bölüme göre farklılaşmadığını ortaya koymuşlardır. Bu doğrultuda oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir:

H_{1b}: Muhasebe meslek algısı, öğrencilerin bölümüne göre farklılık göstermektedir.

Öğrencilerin öğrenim gördükleri sınıf öğrencilerin muhasebe algısını etkileyebilecek bir diğer değişkendir. Muhasebe bölümünde öğrenim gören öğrencilerin muhasebe mesleğindeki etik dışı davranışları algılamaları ile ilgili gerçekleştirilen çalışma sonucunda; öğrencilerin öğrenim gördükleri sınıflar ile müşteri ilişkilerinde, meslektaş ilişkilerinde ve görev ile ilgili sorumluluklarda meydana gelen etik dışı uygulamalar arasında farklılığa rastlanmamıştır (Kurnaz ve Gümüş, 2010:170). Muhasebe meslek mensubu adayların da mesleki etik algılarının öğrenim gördükleri sınıfa göre farklılaşmadığı tespit edilmiştir (Güney, 2018: 311-312). Alkan'ın (2015: 121) gerçekleştirdiği araştırma sonucunda ise muhasebe programında öğrenim gören önlisans öğrencilerinin öğrenim gördükleri sınıfa göre etik algılarının farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir:

H_{1c}: Muhasebe meslek algısı, öğrencilerin bulunduğu sınıfa göre farklılık göstermektedir.

Ayrıca öğrencilerin muhasebe algısı, öğrencilerin muhasebe alanında herhangi bir iş ve/veya staj tecrübesine sahip olup olmamalarına göre de farklılık gösterebilir. Bu doğrultuda öğrencilerin muhasebe

etiği algıları ile ilgili gerçekleştirilen çalışma sonucunda, muhasebe alanında iş ve/veya staj tecrübesine sahip öğrencilerin şahit oldukları etik dışı olaylar veya muhasebe mesleği sahiplerinin olumsuz davranışlarından dolayı muhasebe mesleğini etik dışı olarak algıladıkları sonucuna ulaşılmıştır (Arslan, Gökoğlan ve Bulut,2018: 286). Güney (2018: 313) ise staj tecrübesine sahip olan ve olmayan muhasebe mesleği mensubu adayların mesleki etik algılarının farklılaşmadığını ortaya koymuştur. Bu doğrultuda oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir:

H_{1d}: Muhasebe meslek algısı, muhasebe alanında çalışma durumuna göre farklılık göstermektedir.

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın temel amacı, bir devlet üniversitesinde İİBF’de okuyan ve Y kuşağında yer alan lisans öğrencilerinin muhasebe mesleğine yönelik algılarının incelenmesidir. Ayrıca lisans öğrencilerinin muhasebe mesleği algılarının, demografik değişkenlere göre farklılıklarının incelenmesi çalışmanın bir diğer amacını oluşturmaktadır.

Öğrencilerin muhasebe mesleği algılarına ilişkin Avrupa’nın gelişmiş ülkelerinde ve Amerika’da birçok araştırma gerçekleştirilmiş olmasına rağmen ülkemizde konu ile ilgili çok sayıda çalışma yapılmamış olması bakımından araştırma önem kazanmaktadır. Böylelikle İİBF öğrencilerinin muhasebe mesleği algıları belirlenebilecek ve öğrencilerin muhasebe mesleğini daha doğru algılamaları sağlanabilecektir. Ayrıca muhasebe mesleği algısına yönelik semantik farklılıklar ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasının ülkemizde ilk defa yapılacak olması çalışmanın literatüre katkısı dolayısıyla önemini arttırmaktadır. Son olarak, çalışma muhasebe ve örgütsel davranış alanlarını birleştirerek disiplinler arası bir nitelik taşıması bakımından da önem arz etmektedir.

3.2. Araştırmanın Örnekleme

Araştırmanın evrenini Türkiye’de muhasebe mesleğine ilişkin eğitimin verildiği İİBF, İşletme Fakülteleri, Siyasal Bilimler Fakülteleri, İktisat Fakülteleri, İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakülteleri ve Ticari Bilimler Fakülteleri oluşturmaktadır. Çalışma, bir devlet üniversitesinde İİBF’de okuyan ve Y kuşağında yer alan 125 gönüllü öğrenci ile gerçekleştirilmiştir.

3.3. Veri Toplama Aracı

Çalışmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Anket formları katılımcılara hem fiziksel ortamdan hem de bilgisayar ortamında hazırlanan anket formları aracılığıyla ulaştırılmıştır. İki bölümden oluşan anket formunun ilk bölümünde, öğrencilerin muhasebe meslek algılarını ölçen ifadeler yer almaktadır. Bu bölümde Hammami ve Hossain (2010) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. 30 farklı çiftin bulunduğu ölçek altı boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar; etik, profesyonellik, liderlik, hayatilik, görünürlük ve açıklıktır. Anket formunun ikinci bölümünde ise, öğrencilerin cinsiyet, öğrenim

gördükleri bölüm ve sınıf ile daha önce muhasebe alanında çalışıp çalışmadıklarını öğrenmek amacıyla demografik sorular sorulmuştur.

3.4. Veri Analizi

Muhasebe meslek algısı ölçeğindeki ifadelerin ölçülmesinde katılımcılar eğilimleri 7’li likert tipi ölçek ile değerlendirilmiştir. Buna göre; işaretlenen cevaplarda 1,2,3 olumlu yöndeki algıyı, 4 kararsız noktayı, 5,6,7 ise olumsuz yöndeki algıyı içermektedir. Araştırmada veriler, SPSS for Windows 18.0 paket programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Kolmogorov-Smirnov testi sonucunda verilerin normal dağılmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle çalışmada parametrik olmayan testler kullanılmıştır.

3.5. Bulgular ve Yorumlar

Öğrencilerin muhasebe mesleği algılarını incelemek amacıyla gerçekleştirilen araştırmaya ilişkin bulgular aşağıda yer almaktadır.

3.5.1. Araştırma Örneklemine İlişkin Bilgiler

Bir devlet üniversitesinde İİBF’de farklı bölümlerde öğrenimine devam etmekte olan öğrenciler gönüllülük esasına göre çalışmaya dahil edilmiştir (n=125). Araştırmaya katılan örneklemin sosyo-demografik özelliklerine ilişkin bilgiler şu şekildedir:

Katılımcıların 69’u (%55,0) kadın, 50’si (%40,0) erkektir. 6 kişi (%5,0) ise bu soruyu yanıtlamamıştır. Çalışmaya katılanların 11’i (%9) İktisat Bölümü’nde, 29’u (%23) İşletme Bölümü’nde, 85’i (%68) Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü’nde öğrenimine devam etmektedir. Araştırmaya katılanların öğrenim gördükleri sınıfa bakıldığında; öğrencilerin 14’ü (%11) birinci sınıf, 10’u (%8) ikinci sınıf, 46’sı (%37) üçüncü sınıf ve 55’i (%44) dördüncü sınıf öğrencisidir. Araştırmaya katılan öğrencilerin 27’si (%21) daha önce muhasebe mesleği alanında bir işte çalışmışken 92’si (%74) bu alanda çalışmamıştır. Çalışmaya katılan öğrencilerin 6’sı (%5) bu soruyu cevapsız bırakmıştır (Tablo 1).

Tablo 1. Araştırma Katılımcılarının Demografik Özellikleri

	Değişkenler	Frekans	%
Cinsiyet	Kadın	69	55,0
	Erkek	50	40,0
	Yanıtlamayan	6	5,0
Bölüm	İktisat	11	9,0
	İşletme	29	23,0
	Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler	85	68,0
Sınıf	1. Sınıf	14	11,0
	2. Sınıf	10	8,0
	3. Sınıf	46	37,0
	4. Sınıf	55	44,0
	Evet	27	21,0

Muhasebe Alanında Çalışma Durumu	Hayır	92	74,0
	Yanıtlamayan	6	5,0

Muhasebe mesleği algısı ölçeğinin yapı geçerliliğini test edebilmek amacıyla faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Bu analiz için hesaplanan Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri muhasebe mesleği algısı için .866 olarak elde edilmiştir. KMO değeri örneklem yeterliliğinin ölçütüdür. Barlett küresellik testi sonucu ise $p = .000 < .001$ olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar, iyi olarak değerlendirilmektedir (Akgül ve Çevik, 2005: 428; Kalaycı, 2005: 322).

Muhasebe mesleği algısı ölçeğinin yapı geçerliliğini belirlemek amacıyla Varimax Rotasyonu kullanılmıştır. Özdeğeri 1 ve üzeri olan faktörler boyutların değerlendirilmesinde sınır değer olarak belirlenmiştir. Ayrıca faktör yük değerinin 0.45 ve üzerinde olması bir seçim kriteri olarak belirtilmektedir (Büyüköztürk, 2007:124-125). Sonuçta, muhasebe mesleği algısına ilişkin dört faktör belirlenmiştir. Bu faktörlerin toplam varyansı açıklama oranı %61,49'dur. Etik (faktör 1) değişkenliğinin 35,22'sini, profesyonel liderlik (faktör 2) %13,3'ünü, hayati görünürlük (faktör 3) %8,64' ünü, açıklık (faktör 4) ise %4,33'ünü açıklamaktadır (Tablo2). Profesyonellik ile liderlik ve hayatilik ile görünürlük bir araya gelerek boyut oluşturmuşlardır. Muhasebe mesleği algısı ölçeğinde 13, 19, 20, 21, 22 ve 29. sorular düşük faktör ağırlıklarından dolayı analizden çıkartılmıştır.

Tablo 2. Ölçeklere İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Muhasebe Mesleği Algısı Ölçeği Faktörleri	Özdeğer	Varyans %'si	Kümülatif %
Faktör 1: Etik	8,45	35,22	35,2
Faktör 2: Profesyonel Liderlik	3,19	13,3	48,52
Faktör 3: Hayati Görünürlük	2,07	8,64	57,16
Faktör 4: Açıklık	1,03	4,33	61,49

Verilerin güvenilirliği için Cronbach alfa güvenilirlik değerleri incelenmiştir ve muhasebe mesleği algısı için bu değer ,914 olarak elde edilmiştir (Tablo 3). 0,70 sınırının üzerinde olduğu için araştırmada kullanılan muhasebe mesleği algısı ölçeği “yüksek derecede güvenilir” olarak kabul edilmektedir (Kayış, 2005: 405, Sekaran, 2003: 311).

Tablo 3. Güvenilirlik Analizi Tablosu

	Cronbach Alfa Değeri	İfade sayısı
Muhasebe Mesleği Algısı	.914	24
Etik	, 892	9
Profesyonel Liderlik	, 853	7
Hayati Görünürlük	, 786	5

3.5.2. Tanımlayıcı İstatistik Analizler

Tanımlayıcı istatistik analizler incelendiğinde muhasebe meslek algısı ölçeği için $\bar{x}=3,62$ ($\sigma = 1,24$) olarak hesaplanmıştır. Muhasebe mesleği algısı ölçeği ile ilgili ortalamalar incelendiğinde araştırmaya katılanların “kararsız” şeklinde ifade edilen cevaba yakın yanıtlar verdikleri görülmektedir. Muhasebe mesleği algısının alt boyutlarına göre, etik için $\bar{x}=3,58$ ($\sigma =1,21$), profesyonel liderlik için $\bar{x}=2,97$ ($\sigma =1,13$), hayati görünürlük için $\bar{x}=3,95$ ($\sigma =1,37$) ve açıklık için $\bar{x}= 3,98$ ($\sigma =1,25$) olarak hesaplanmıştır. Bu oranlar, profesyonel liderlik boyutunun 7’li skalının güçlü yönünde olduğunu; etik, hayati görünürlük ve açıklık boyutlarına ise katılımcıların “kararsız” cevabına yakın yanıtlar verdiğini göstermektedir (Tablo 4).

Tablo 4. Ölçek ve Boyutlara İlişkin Tanımlayıcı İstatistik Analizler

	$\bar{x}=\$	σ
Muhasebe Mesleği Algısı	3,62	1,24
Etik	3,58	1,21
Profesyonel Liderlik	2,97	1,13
Hayati Görünürlük	3,95	1,37
Açıklık	3,98	1,25

N=125

3.5.3. Hipotez Testi Sonuçları

Demografik özellikler ile öğrencilerin muhasebe mesleği algısı arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla geliştirilen H_{1a} , H_{1b} , H_{1c} ve H_{1d} hipotezlerine ilişkin bulgular aşağıda yer almaktadır.

“ H_{1a} : Muhasebe meslek algısı, cinsiyete göre farklılık göstermektedir.” hipotezinin testi için yapılan Mann-Whitney U testi sonucunda ($p=.043<.05$) istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmektedir. Kız öğrencilerin muhasebe mesleği algısının etik boyutuna ilişkin sıra ortalamaları erkeklere göre daha düşüktür (Tablo 5). Bu doğrultuda, ortalama sıraları kız öğrenciler için $\bar{x}= 51,93$; erkek öğrenciler için ise $\bar{x}= 64,66$ olarak belirlenmiştir (Tablo 5).

Tablo 5. Cinsiyete Göre Muhasebe Meslek Algısı- Mann Whitney U Testi Sonuçları

Cinsiyet	N	Ort. sırası	Sıraların toplamı	Mann-Whitney U	Z	p
Kız	69	62,29	4298,00	1567,000	-1,173	,241
Erkek	50	56,84	2842,00			

$p<.05$, N= 119

“ H_{1b} : Muhasebe meslek algısı, öğrencilerin bölümüne göre farklılık göstermektedir.” şeklindeki hipotezin testi için gerçekleştirilen Kruskal-Wallis testi sonucunda ($p=.689>.05$) olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç bölümlere göre muhasebe mesleği algısının farklılık göstermediğini ifade etmektedir. Bölümler bazında öğrencilerin muhasebe mesleğine yönelik ortalama sıraları Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler bölümü için $\bar{x}= 61,31$, işletme için $\bar{x}= 54,58$ ve İktisat Bölümü için $\bar{x}= 61,90$ şeklindedir (Tablo 6).

Tablo 6. Bölümlere Göre Muhasebe Meslek Algısı- Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Bölüm	N	Ort. sıra	Ki-kare	p
İktisat	10	61,90	.744	.689
İşletme	24	54,58		
Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler	85	61,31		

$p<.05$, N= 119

“ H_{1c} : Muhasebe meslek algısı, öğrencilerin bulunduğu sınıfa göre farklılık göstermektedir.” hipotezinin testi için yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda ($p=.805>.05$) olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç; bulunulan sınıfa göre muhasebe mesleği algısının farklılık göstermediğini ifade etmektedir. Sınıflar bazında öğrencilerin muhasebe mesleğine yönelik ortalama sıraları 1.sınıf için $\bar{x}= 54,82$, 2.sınıf için $\bar{x}= 64,60$, 3.sınıf için $\bar{x}= 57,61$ ve 4.sınıf için $\bar{x}= 61,98$ şeklindedir (Tablo 7).

Tablo 7. Sınıflara Göre Muhasebe Meslek Algısı- Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Sınıf	N	Ort. sıra	Ki-kare	p
1	11	54,82	.985	.805
2	10	66,40		
3	46	57,61		
4	52	61,98		

$p<.05$, N= 119

“ H_{1d} : Muhasebe meslek algısı, muhasebe alanında çalışma durumuna göre farklılık göstermektedir.” şeklindeki hipotezi test etmek amacıyla gerçekleştirilen Mann-Whitney U testi sonucunda ($p=.694>.05$) olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç çalışma durumuna göre muhasebe mesleği algısının farklılık göstermediğini ifade etmektedir. Muhasebe alanında herhangi bir deneyime sahip öğrencilerin muhasebe mesleğine yönelik ortalama sıraları $\bar{x}=54,67$ ve deneyime sahip olmayanlar için ise $\bar{x}= 57,63$ şeklindedir (Tablo 8).

Tablo 8. Muhasebe Alanında Çalışma Durumuna Göre Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Çalışma Durumu	N	Ort. sıra	Sıraların toplamı	Mann-Whitney U	Z	p
Evet	24	54,67	1312,00	1012,000	-,393	,694
Hayır	89	57,63	5129,00			

p<.05, N= 113

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüzdeki teknolojik ve hukuki düzenlemeler muhasebe biliminde farklı gelişmelere neden olmuş ve bunun sonucunda profesyonel muhasebecilere duyulan ihtiyaç artmıştır. Önümüzdeki yıllarda Y kuşağının iş hayatında daha aktif bir rol üstlenmeye başlayacak olması bu kuşağın odağındaki bir çalışmayı önemli kılmaktadır. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenimine devam etmekte olan Y kuşağı üzerinde gerçekleştirilen bu araştırma ile Y kuşağında yer alan lisans öğrencilerin muhasebe meslek algısı incelenmiştir. Ayrıca çalışmada, öğrencilerin muhasebe meslek algısının demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediği de test edilmiştir.

Araştırmada öğrencilerin muhasebe mesleğine yönelik algısı incelenirken muhasebe meslek algısının altı boyutu da ele alınmıştır. Araştırmaya göre, muhasebe meslek algısında yer alan etik boyut algısı öğrencilerin cinsiyetine göre farklılık gösterirken; öğrencilerin muhasebe meslek algısının diğer boyutları ile öğrencilerin öğrenim gördükleri bölüm ve sınıfları, muhasebe alanında çalışıp çalışmama durumları farklılık göstermemektedir.

Her mesleğin doğru veya yanlış olarak nitelendirdiği, sorunlar karşısında meslek sahiplerine yol gösteren kendine özgü kural ve ilkeleri bulunmaktadır. Bu kuralların bütünü meslekler için oluşturulan etik ilke ve kuralları ifade etmektedir (Akdoğan, 2008: 80-81). Amerika'nın en büyük şirketlerinden biri olan Enron, 2001 yılında ortaya çıkan muhasebe hileleri nedeniyle şirket devamlılığını sağlayamamıştır. Muhasebe mesleğinde görev alan bireylerin meslekleri ile bağdaşmayan bu ve benzeri olaylar toplumun muhasebe mesleğine yönelik algılarını olumsuz etkileyebilmektedir. Benzer vakaların yeniden ortaya çıkmaması için İktisadi ve İdari Bilimler Fakültelerinde muhasebe mesleğine yönelik etik dersinin okutulması faydalı olabilir.

Çalışma, ilgili fakültenin akademik yılının sonunda gerçekleştirildiği için farklı fakülteleere uygulanamamış ve eş düzeyde bir katılım sağlanamamıştır. İleride yapılacak çalışmalarda, örneklem sayısının artırılması ile daha genellenebilir sonuçlara ulaşılabileceği düşünülmektedir. Ayrıca sonraki çalışmalarda, farklı üniversitelerin lisans öğrencilerin yanı sıra yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin de çalışmaya katılarak karşılaştırmalı analizlerin yapılmasına imkân tanınabilir.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel, O., Batur, H.Z. ve Ekşili, N. (2014) “Kuşakların Değişen Yüzü ve Y Kuşağı ile Ortaya Çıkan Yeni Çalışma Tarzı: Mobil Yakalılar”, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(19): 165-182.
- Akdoğan, H. (2008) “İktisat ve İşletme Alanlarında Verilen Eğitim İçerisinde Meslek Etiğinin Yeri ve Önemi”, Ekonomik Yaklaşım, 19(67): 79-90.
- Akgül, A. ve Çevik, O. (2005) “İstatistiksel Analiz Teknikleri: SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları”, 2.Basım, Ankara: Emek Ofset.
- Alkan, G. İ. (2015) “Muhasebe Eğitiminde Etik: Ön Lisans Öğrencilerinin Etik Algularına Yönelik Bir Araştırma”, Business and Economics Research Journal, 6(2): 113-125.
- Arslan, H., Gökoğlan, K., ve Bulut, M. (2018) “Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Muhasebe Meslek Etiği Alguları Üzerine Bir Araştırma”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 17(65):278-294.
- Büyüköztürk, Ş. (2007) “Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El kitabı”, 7.bs. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Byrne, M., ve Willis, P. (2005) “Irish Secondary Students' Perceptions of the Work of an Accountant and the Accounting Profession”, Accounting Education: An International Journal, 14(4): 367-381.
- Clement C. C., Jones, K. T., Scarlata, A. N., ve Stone, D. N. (2012) “Does the Holland Model of Occupational Choice (HMOC) Perpetuate the Beancounter-Bookkeeper (BB) Stereotype of Accountants?”, Critical Perspectives on Accounting, 23(4-5):370-389.
- Erol- Fidan, M. ve Subaşı, Ş. (2014) “Muhasebe Meslek Mensubu Adaylarının Etik Alguları: İstanbul İli Örneği”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (64): 111-130.
- Güney, C. (2018) “Muhasebe Meslek Mensubu Adaylarının Mesleki Etik Algısı Üzerine Bir Araştırma: Gazanfer Bilge Meslek Yüksekokulu Örneği”, Electronic Journal of Social Sciences, 17(65): 295-316
- Hammami, H., ve Hossain, M. (2010) “Perceptions of the Accountant Held by Business Students and Business Professionals in an Emerging Country: The Case of Qatar. Education”, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues, 3(1): 48-62.
- Kalaycı, Ş. (2005) “SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri”, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karakaya-Demirkutlu, F. (2014) “İşletme Lisans Öğrencilerinin Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları Hakkındaki İlgil Düzeyleri, Beklentileri ve Farkındalıkları Gazi Üniversitesi İktisadi

ve İdari Bilimler Fakültesi Örneği”, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16(2): 156-174.

Kayış, A. (2005) “Güvenilirlik Analizi” içinde “SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri”, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Kurnaz, N., ve Gümüş, Y. (2010) “Muhasebe Bölümü Öğrencilerinin Muhasebe Mesleği İle İlgili Etik Dışı Davranışlara İlişkin Algı Analizi: Dumlupınar Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Örneği”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (46): 157-174.

Lower, J. (2008) “Brace Yourself Here Comes Generation Y”, Critical Care Nurse, 28 (5):80-85.

Puybaraud, M. (2010) “Generation Y and the Workplace: Annual report 2010”, Johnson Controls.

Sekaran, U. (2003) “Research Methods For Business”, 4th ed., USA: John Wiley & Sons, Inc.

Skiba, D. J. (2005) “The Millennials: Have They Arrived at Your School of Nursing?”, Nursing Education Perspectives, 26(6): 370-371.

Şenol, H. (2014) “Muhasebe Mesleğinin Toplum Tarafından Algılanması Üzerine Bir Alan Araştırması”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(11): 102-120.

Tiscini, R., ve Di Donato, F. (2006) “The Relation Between Accounting Frauds and Corporate Governance Systems: An Analysis of Recent Scandals”. 1-16.
<https://ssrn.com/abstract=1086624>, (29.06.2018).

Türmob, [http://www.turmobil.org.tr/istatistikler/c8172e63-2bef-4919-a863-86e403bdf0a/meslek-mensubu-dagilim-tablosu-\(sm-smmm\)](http://www.turmobil.org.tr/istatistikler/c8172e63-2bef-4919-a863-86e403bdf0a/meslek-mensubu-dagilim-tablosu-(sm-smmm)), (01.06.2018).

Türkiye İstatistik Kurumu, www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=945, (01.07.2018).

Türk Dil Kurumu,

http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5b4855bb873ff2.03479430, (13.07.2018).

Yardımcıoğlu, M., ve Ada, Ş. (2013) “Kronolojik Bir Sırayla Muhasebe ve Finansal Raporlamada Usulsüzlük ve Skandallar”, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3(1): 43-55.

Yüksekbilgili, Z. (2013) “Türk Tipi Y Kuşağı”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 12(45): 342-353.

**FİNANSAL SEKTÖR GELİŞİMİ, TİCARİ AÇIKLIK VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŐKİŐİ:
YÜKSELEN PİYASA VE GELİŞMEKTE OLAN EKONOMİLER PANEL-VAR ÖRNEĐİ¹****Dr. Öğr. Üyesi Bilge CANBALOĞLU*** **Dr. Güzde GÜRGÜN*** **ÖZET**

Bu çalışmada, yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomilerde finansal sektör gelişimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Abrigo ve Love (2015)'in Panel Vektör Otoregresif yaklaşımı 86 ülkeden oluşan bir örnekleme, 1998-2016 dönemi için uygulanmıştır. Çalışmaya dahil edilen ülkeler gelir seviyelerine göre düşük ve alt-orta gelir ile üst-orta ve yüksek gelirli olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Böylelikle gelir seviyesindeki farklılaşmanın değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerini nasıl etkilediği araştırılmıştır. Çalışmanın ampirik bulguları, düşük ve alt-orta gelir ülke grubunda ekonomik büyümeden ticari açıklığa ve ticari açıklıktan finansal sektör gelişimine doğru nedensellik ilişkileri olduğunu göstermektedir. Ayrıca, düşük ve alt-orta gelir ülke grubu için finansal sektör gelişimi ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olarak bulunmuştur. Sonuçlar, üst-orta ve yüksek ülke grubu için de ekonomik büyümeden ticari açıklığa ve ticari açıklıktan finansal sektör gelişimine doğru Granger-nedensellik ilişkisinin olduğuna dair kanıt sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Sektör Gelişimi, Ticari Açıklık, Ekonomik Büyüme, Panel-VAR

Jel Sınıflandırması: C33, E44, F14, O11.

**THE CAUSALITY AMONG FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT, TRADE OPENNESS
AND ECONOMIC GROWTH: PANEL-VAR EVIDENCE FROM EMERGING MARKET
AND DEVELOPING ECONOMIES****ABSTRACT**

This study examines the causality among financial sector development, trade openness and economic growth in emerging market and developing economies. The Panel Vector Autoregressive approach in Abrigo and Love (2015) is applied 86 countries over the period of 1998-2016. The country

¹Bu çalışmanın ilk versiyonu West East Institute (WEI) Vienna 2018 Business & Economics Konferansı'nda sunulmuş ve konferans kitapçığında özet metin olarak yer almıştır.

* Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, Ankara/Türkiye e-mail: bbakin@ybu.edu.tr

* Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, İletişim ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara/Türkiye e-mail: Gozde.Gurgun@tcmb.gov.tr

sample is divided into two groups as low and lower-middle income countries, and upper-middle and high income countries. By doing so, it is investigated how the differentiation in income level affects the causality among variables. The findings suggest that there is causality from economic growth to trade openness and from trade openness to financial sector development in low and lower-middle income countries. Moreover, financial sector development is found as a key determinant of economic growth in this country group. The results also show that there is Granger causality running from economic growth to trade openness and from trade openness to financial sector development in upper-middle and high income countries.

Key Words: *Financial Sector Development, Trade Openness, Economic Growth, Panel-VAR*

Jel Classification: *C33, E44, F14, O11.*

1. GİRİŞ

Yükselen piyasa ekonomileri ve gelişmekte olan ülkelerde küreselleşme eğilimi 1990'lı yıllardan itibaren hız kazanmış ve birçok ülke ticari ve finansal serbestleşme politikalarına uygulamaya başlamıştır. Ülkelerin mal ve hizmet akışına ilişkin sınırlamaları azaltan veya ortadan kaldıran politikalar izleyerek ticari serbestleşmeye yönelmelerinin başlıca nedeni, bu politikaların ekonomik büyümeyi destekleyeceğinin düşünülmesidir. Diğer taraftan, ulusal finans piyasalarındaki çeşitli sınırlama ve kontrollerin azaltılması veya kaldırılması ile uluslararası sermaye akımlarının serbestleşmesi olarak tanımlanan finansal serbestleşmeyle birlikte finansal piyasaların temel fonksiyonlarını daha verimli olarak yerine getirebileceği ileri sürülmektedir. Böylelikle finansal sektörün gelişim kaydedeceği ve sonuçta ülkenin büyüme performansının olumlu etkileneceği düşünülmektedir. Bununla birlikte, finansal serbestleşme politikaları, finansal ve ekonomik krizlere yol açmadaki potansiyel rolleri nedeniyle de eleştirilmektedir. Özellikle yeterli finansal derinliğe ve kurumsal yapıya sahip olmayan gelişmekte olan ülkelerin kırılabilirliğinin arttığı belirtilmektedir.

Finansal sektör gelişimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen literatüre bakıldığında ülke ve ülke grupları için farklı zaman dilimleri ve yöntemleri içeren birçok çalışma görülmektedir. Bu çalışmalar arasında yükselen piyasa ekonomilerinin de içinde bulunduğu ülkeleri ayrı olarak inceleyen çalışmalar mevcuttur (Islam, 2013; Kar vd., 2014; Niroomand vd., 2014; Saaed ve Hussain, 2015; Lawal vd., 2016). Ayrıca gelişmekte olan ülkeleri panel veri analiziyle inceleyen çalışmalar da bulunmaktadır (Ashgar ve Hussain, 2014; Menyah vd., 2014; Rani ve Kumar, 2018; Sönmez ve Sağlam, 2018).

Yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomilerde finansal sektör gelişimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini inceleyen bu çalışma literatüre ülke seti, kapsadığı dönem ve yöntem açılarından çeşitli katkılarda bulunmaktadır. 86 ülkeyi içeren çalışma bu zamana kadar yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomileri için yapılan çalışmalar içerisinde en geniş ülke setini kullanmaktadır. 1998-2016 yıllarını kapsayarak güncel sonuçlar sunmakta ve ülkeleri tek tek

incelemek yerine panel-var analizi aracılığıyla geniş çapta ampirik bulgular ortaya koymaktadır. Love ve Zicchino (2006) tarafından önerilen panel-VAR (Vector Autoregressive - Vektör Otoregresif) modeli ile Abrigo ve Love (2015)'in uyguladığı panel-VAR analiz yönteminin takip edilmesiyle değişkenler arasındaki içsellik (endogeneity) durumunu ve panel veri setindeki ülkelerin birey etkisini (individual effect) göz önünde bulundurmaktadır. Bu yöntem klasik VAR yaklaşımı ile panel veri setinin birlikte kullanılmasına imkân vermesinin yanı sıra panel veride yukarıda bahsedilen iki problemi kontrol altına alarak model tahminine imkan sağladığı için tercih edilmiştir. Bunlara ek olarak çalışmada yer alan ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin farklı olmasından dolayı veri seti, düşük ve alt-orta gelir (DAOG) grubu ile üst-orta ve yüksek gelir (ÜOYG) grubu olarak iki ana gruba ayrılmıştır. Böylelikle ticari açıklık, finansal gelişmişlik ve büyüme arasındaki ilişki ülke gruplarının gelişmişlik düzeyine göre ayrı ayrı analiz edilmiş ve karşılaştırılmıştır.

Çalışma giriş bölümünün ardından beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde teorik çerçeve anlatılmıştır. Üçüncü bölümde literatür incelemesine yer verilirken, dördüncü bölümde veri seti tanıtılmıştır. Beşinci bölümde çalışmada kullanılan ekonometrik yöntemin basamakları ve elde edilen ampirik bulgular sunulmuştur. Altıncı bölümde ise bu bulgulara dayanılarak sonuçlar özetlenmiştir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Literatürde finansal sektör gelişimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki arz öncüllü hipotez, talep takipli hipotez, geri bildirim hipotezi ve yansızlık hipotezi olmak üzere dört görüş altında açıklanmaktadır. Finansal sektör gelişiminden ekonomik büyümeye doğru olan nedensellik ilişkisi arz öncüllü hipotez olarak tanımlanmıştır (Patrick, 1966). Levine (1997) finansal sektör gelişiminin ekonomik büyümeyi çeşitli kanallar üzerinden etkilediğini öne sürmüştür. Bunlardan ilki finansal sistemlerin fon fazlası olanlardan fonları toplayarak, bu fonları en etkin değerlendirecek fon ihtiyacı olanlara aktarımıdır. Böylece kaynaklar etkin bir biçimde tahsis edilerek ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. İkinci olarak finansal gelişimin bilgi ve işlem maliyetlerini düşürerek mal ve hizmetlerin değişimini kolaylaştırmasıdır. Üçüncü olarak finansal piyasalardaki çeşitli ürünlerin likidite riskini ve ülkelerin, sektörlerin, firmaların ve bireylerin kendilerine özgü risklerini (idiosyncratic risks) havuzda toplaması, bu risklerden kaçınılmasını ve korunulmasını sağlamasıdır. Son olarak gelişmiş finansal sistemlerin şirketlerin takip edilmesine ve yöneticilerin gözlemlenmesine yardımcı olmasıdır. Bunların hepsi daha şeffaf ve etkin bir finansal düzen sağlayarak ekonomiye olumlu etkiler yapmaktadır. Ekonomik büyümeden finansal sektör gelişimine doğru olan nedensellik ilişkisi ise talep takipli hipotez olarak tanımlanmış ve bu hipotezde ekonomik büyümeyle birlikte daha fazla ve farklı çeşitte finansal enstrümana ve pazara ihtiyaç duyulduğu savunulmuştur (Robinson, 1952). Ekonomi geliştikçe finansal sistem de söz konusu ihtiyaçlara cevap vererek gelişmektedir.

Geri bildirim hipotezi finansal sektör gelişimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin karşılıklı olduğunu, ekonomik büyümenin ve finansal sektör gelişiminin birbirini tamamlayabileceği ve

pekiştirebileceğini öne sürmektedir (Demetriades ve Hussein, 1996; Wolde-Rufael, 2009). Diğer taraftan, yansızlık hipotezi olarak adlandırılan ve finansal sektörünün gelişimi ile büyüme arasında dikkate değer bir ilişki olmadığına ve finansal konuların öneminin fazla vurgulandığına dair görüşler de bulunmaktadır (Lucas, 1988).

Ticari açıklık² ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi Adam Smith'in 1776 yılında yayımladığı *Ulusların Zenginliği* isimli kitabına kadar uzanmaktadır. Adam Smith'in mutlak üstünlük teorisi ve David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisinden bu yana, ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir rol oynayabileceği kabul görmektedir. Ticari açıklık, uluslararası iş bölümü ve uzmanlaşmanın sağladığı faydaların yanı sıra teknoloji transferi, rekabetin artması, piyasa genişlemesi, artan ölçek ekonomileri, kaynakların etkin tahsisi gibi diğer kanallar yoluyla da ekonomiyi olumlu etkileyebilmektedir. Romer (1989) bir ülkenin ticari açıklıktaki artışının o ülkenin uluslararası piyasalar ile entegrasyonun artmasına ve ülkedeki teknolojik düzeyin yükselmesine neden olduğunu savunmuştur. Teknolojinin gelişmesi ile sermayenin marjinal verimi artmakta ve bu durum ekonomiyi olumlu yönde etkilemektedir. Benzer şekilde Harrison (1996) ticari açıklığın, teknolojik yenilikleri arttırarak ve Ar-Ge'ye bağlı üretimi etkileyerek ekonomik büyümeye katkı sağladığını iddia etmiştir. Lawrance ve Weinstein (1999) da ithalatın rekabeti arttırması sonucunda yerli firmaların yabancı rakiplerinden teknolojik yenilikleri öğrendiklerini ve bunun da ekonomik gelişmeye katkı sağladığını belirtmiştir. İhracat tarafından bakıldığında ise, Awokuse (2008) ihracattaki yükselişin ihracat odaklı sektörlerde istihdam ve gelir artışı yoluyla genel olarak büyümeyi destekleyebileceğini vurgulamıştır. Awokuse (2008) ihracattan elde edilen döviz gelirinin ara ürün ithalatında kullanılmasının sermaye birikimine katkıda bulunarak ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini de ileri sürmüştür.

Ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönü ekonomik büyümeden ticari açıklığa doğru da olabilmektedir. Ghartey (1993) yeniliklerin ve teknolojik gelişmelerin piyasaları daha iyi işler hale getirmesi koşulunda, ekonomik büyümenin ihracatı arttırdığını ileri sürmüştür. Sharma ve Dhakal (1994) ise bazı sektörlerin teknolojik anlamda yeniliklere adapte olarak verimliliği arttırdıklarında, iç piyasada talep edilenden daha fazla üretim yapmaları halinde fazla ürünleri yabancı piyasada satmaya yöneldiklerini savunmuştur. Bu durum yine ekonomik büyümenin ihracat kanalıyla ticari açıklığı arttırdığını ifade etmektedir.

Ticari serbestleşme ve finansal sektörün gelişimi arasında pozitif bir ilişki olduğunu öne süren Svaleryd ve Vlachos (2002) ticari serbestleşmenin, risklerin sigortalanmasına ve çeşitlendirilmesine yardımcı olan finansal piyasaların gelişmesine yol açabileceğini belirtmiştir. Uluslararası ticaret rekabet, teknoloji, ara ve nihai malların fiyatlarında ve uzun vadede ise üretim faktörlerinde önemli değişikliklere yol açarak, bu çerçevede doğan risklerin ve gelirden meydana gelen belirsizliklerin yönetiminde sigorta görevi görebilecek finansal araçlara ihtiyacı arttırmaktadır. Bu durum finansal sektörün gelişimine neden

² Bir ülkenin toplam ihracat ve ithalatının Gayri Safi Yurt İçi Hasılasına oranı (% GSYİH).

olmaktadır. Bunun yanı sıra, Rajan ve Zingales (2003) ülkelerin ticaret ve sermaye akımları için sınırlarını açtıklarında bu ülkelerde finansal sektör gelişiminin arttığını iddia etmiştir. Baltagi vd. (2009), Rajan ve Zingales (2003)'in bu hipotezini destekleyerek ticari açıklığın finansal sektör gelişiminde, özellikle bankacılık sektörünün gelişiminde, önemli bir belirleyici olduğuna dair bulgular ortaya koymuşlardır. Finansal sektör gelişimi ve ticari açıklık arasındaki ilişkinin yönü finansal sektör gelişiminden ticari açıklığa doğru da olabilmektedir. Beck (2003) ekonomilerin teknolojiye, ölçek ekonomisinden ve finansal sektördeki gelişmelerden faydalandıkça uluslararası ticaret akımlarında artış olduğunu belirtmiştir. Beck (2003) finansal sektörü gelişmiş olan ülkelerin bunu bir rekabet avantajına çevirerek özellikle dış finansmana bağlı sektörlerde daha yüksek ihracat payına ve ticaret hacmine ulaştıklarını bulmuştur.

3. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Literatürde, finansal sektör gelişimi ve ekonomik büyüme ile ticari açıklık arasındaki ilişkiyi analiz eden çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. Zaman serisi ve panel veri yöntemlerinin kullanıldığı söz konusu çalışmalar nedensellik açısından tek bir sonuca ulaşamamıştır.

Ticari serbestleşme ve finansal gelişimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Türkiye için VAR yöntemiyle araştıran Kar vd. (2008), 1963-2005 döneminde ticari serbestleşmenin ve finansal gelişimin ayrı ayrı ve birleşik olarak büyümeye katkı yaptığını bulmuştur. Daha sonra veri setini güncelleyen Kar vd. (2014) Türkiye için ticari açıklık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki nedenselliğin yönünü tekrar incelemiştir. Ocak 1989-Kasım 2007 dönemi için aylık veriler kullanılarak VAR yöntemiyle yapılan çalışmada, ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasında tek yönlü nedensellik olduğu, ekonomik büyümenin finansal gelişmeye yol açtığı ve finansal gelişmenin ticari açıklığa neden olduğu ortaya konmuştur. Türedi ve Berber (2010) Türkiye'de finansal kalkınma, ticari açıklık ve ekonomik büyüme ilişkisini 1970-2007 dönemi için yıllık verilerle tahmin etmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiler Johansen-Juselius Eş-bütünleşme ve VAR nedensellik analizleriyle incelenmiştir. Çalışmanın sonuçları Türkiye ekonomisinde, finansal kalkınma ile ekonomik büyüme arasında, finansal kalkınmadan ekonomik büyümeye doğru olmak üzere tek yönlü, ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında ise çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermiştir.

Saaed ve Hussain (2015) ise ticari açıklık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında nedenselliğin yönünü Kuveyt için VAR yöntemiyle incelemiştir. 1977-2012 yıllarının kapsandığı çalışmada, hem ekonomik büyüme ve finansal gelişim arasında hem de ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında tek yönlü nedensellik ilişkileri bulunmuştur. Diğer taraftan Altaee ve Al-Jafari (2015) ticari açıklık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Bahreyn için araştırmıştır. Hata düzeltme modeliyle (VECM) 1980-2012 dönemi için yapılan çalışmanın sonuçları ticari açıklık ve finansal gelişim ile büyüme arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu göstermiştir. Ayrıca, kısa dönemde finansal gelişimin ticari açıklığının Granger nedeni olduğu da bulunmuştur. Chandio vd.

(2017) ise 1970 – 2014 yıllarını göz önüne alarak Pakistan için yaptıkları çalışmanın sonucunda hem ticari açıklığın hem de finansal sektör gelişiminin Pakistan’da ekonomik büyümeyi desteklediğine dair bulgular sunmuşlardır.

Bu çalışmaların yanı sıra Islam vd. (2013) Australya’da ekonomik büyüme, ticari açıklık, finansal gelişme ilişkisinin yanı sıra enerji tüketimini de dikkate alarak 1965 – 2009 yılları için inceledikleri çalışmalarında ARDL yöntemini kullanmışlardır. Ekonomik büyüme ve ticari açıklık, ekonomik büyüme ve finansal sektör gelişimi, ticari açıklığı ve finansal sektör gelişimi arasındaki çift yönlü nedensellik ilişkileri çalışmanın elde edilen önemli bulguları arasında yer almıştır. Niroomand vd. (2014), 1980-2011 yıllarını kapsayan dönemde 18 yükselen piyasa ekonomisinin her biri için finansal sektör gelişimi ve ticari açıklık ilişkisini incelemiştir. Pesaran (2001)’in sınır testi yaklaşımını kullandıkları analizlerin sonucunda bu ülke grubunun büyük çoğunluğunda finansal sektör gelişiminin ticari açıklığın üzerinde kısa ve uzun vadede önemli etkileri olduğu öne sürülmüştür. Ayrıca finansal sektör gelişimi ve ticari açıklık ilişkisinin her ülkenin kendine özgü özelliklerinden kaynaklandığını da vurgulanmıştır. Dahası Lawal vd. (2016), ARDL sınır testi yaklaşımıyla ekonomik büyüme, finansal gelişim ve ticari açıklık arasındaki eşbütünleşmeyi Nijerya için araştırmıştır. 1981-2013 dönemi için yıllık veriler kullanılarak yapılan çalışma, ekonomik büyüme ile finansal gelişim ve ekonomik büyüme ile ticari açıklık arasında iki yönlü bir eşbütünleşme olduğu sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde, finansal gelişim endeksinin, ticari açıklık ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Hindistan için ARDL yaklaşımıyla inceleyen Sehrawat ve Giri (2017), 1982-2014 döneminde söz konusu değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Granger nedensellik analizi sonuçları, finansal gelişimden ekonomik büyümeye doğru tek taraflı nedensellik olduğunu, ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasında ise çift yönlü nedensellik bulunduğunu göstermiştir. Panel veri seti kullanan çalışmalara baktığımızda Sönmez ve Sağlam (2018), Avrupa Dönüşüm Ekonomileri için 2001 – 2014 yıllarını baz alarak finansal gelişme, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Değişkenler arasındaki eşbütünleşme ve uzun dönem nedensellik ilişkisi Durbin-Hausman Eşbütünleşme Testi ve Dumetrisu-Hurlin (2012) panel nedensellik testi kullanılarak incelenmiştir. Çalışmanın bulguları bu ülke grubu için belirtilen dönemde, ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu ayrıca finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya koymuştur. Rani ve Kumar (2018) de 1993-2015 dönemini BRICS ülkeleri için finansal sektör gelişimi, ticari açıklık, ekonomik büyüme ilişkisini, doğrudan yabancı yatırımı da göz önüne alarak araştırmışlardır. Pedroni’nin panel eşbütünleşme yöntemi ile elde ettikleri bulgular, hem ticari açıklığın hem de finansal sektör gelişiminin ekonomik büyüme ile arasında uzun dönemli ilişkisi olduğunu göstermiştir. Ayrıca tam düzeltilmiş ek küçük kareler yöntemi (FMOLS) ve dinamik en küçük kareler (DOLS) yöntemlerinin uygulanması ile ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif bulunmuştur. Ayad ve Belmokaddem (2017) finansal gelişim, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 16 MENA ülkesi için panel eşbütünleşme, panel-VAR ve TYDL

(Toda, Yamamoto, Dolado and Lutkepohl) Granger nedensellik yöntemleriyle araştırmıştır. 1980-2014 dönemini kapsayan çalışmada, arz öncüllü ve talep takipli hipotezler reddedilmiş dolayısıyla finansal gelişim ve ticari serbestleşmenin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir itici güç olmadığını ortaya konmuştur. Finansal gelişim, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini panel bootstrap yöntemiyle 21 Afrika ülkesi için analiz eden Menyah vd. (2014), finansal gelişim ile ekonomik büyüme arasında veya finansal gelişim ile ticari açıklık arasında herhangi bir yönde nedensellik bulunmadığını göstermiştir. Bu bulgular, finansal gelişim ve ticari liberalizasyonun büyüme üzerinde ciddi bir etkisi olmadığını işaret etmektedir. Ashgar and Hussain (2014), 15 gelişmekte olan ülke için finansal sektör gelişimi ve ekonomik büyüme ilişkisini ticari açıklık ve doğrudan yabancı yatırım faktörlerini de göz önüne alarak 1978 – 2012 yılları için tüm serilerin birinci dereceden durağan olması sebebiyle panel eşbütünleşme analizi ile incelemişlerdir. Çalışmanın bulguları finansal sektör gelişimi ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir uzun dönem ilişkisini ortaya koyarken, aynı zamanda ticari açıklığının finansal sektör gelişiminin üzerinde kuvvetli etkileri olduğunu da göstermiştir. Bunlara ek olarak Zghidi ve Abida (2014) Tunus, Fas ve Mısır ülkelerini kapsayan çalışmalarında 1980-2012 dönemi için ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini finansal sektör gelişiminin de varlığını gözetenek araştırmışlardır. Sistem GMM dinamik panel veri modeli kullandıkları yöntemle, ticari açıklık ve büyümeyi arasında pozitif bir ilişki olduğunu ancak finansal sektör gelişiminin iyi olduğu durumda ticari açıklığın büyüme üzerindeki etkisinin daha da kuvvetlendiğini ifade etmişlerdir. Finansal derinleşme, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü Sahra-altı Afrika ülkeleri için 1960-2003/04 dönemini kapsayarak VAR/VECM yöntemiyle analiz eden Gries vd. (2009) finansal sektöre dayalı büyüme hipotezini destekleyen sınırlı bulguya ulaşmıştır. Birçok ülke için talep takipli ilişki bulmuştur. Finansal derinlik ve ticari açıklığın büyümeyi marjinal olarak etkilediği, özellikle finansal derinleşmeden fayda sağlanamadığı sonucunu elde etmiştir. Christopoulos ve Tsionas (2004) finansal derinlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 10 gelişmekte olan ülke için panel eşbütünleşme yöntemiyle ve dinamik panel veri modeliyle incelemiştir. Çalışmanın bulguları finansal derinlikten ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur.

4. VERİ SETİ

Ekonomik büyüme, finansal sektör gelişimi ve ticari açıklık verileri 1998-2016 yılları için mevcut olan 86 yükselen piyasa ve gelişmekte olan ülke kapsamıştır.³ Söz konusu ülkeler farklı gelir seviyelerine sahip olduklarından, veri seti DAOG ve ÜOYG gruplarına ayrılmıştır⁴. DAOG grubunda 44 ülke bulunurken, ÜOYG ülke grubunda 42 ülke yer almaktadır. Çalışma kapsamındaki ülkelerin listesi Tablo 1.'de sunulmuştur.

³ Yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ekonomiler içinden seçilen bu ülkeler grubu ve çalışmanın periyodu veri tabanındaki mevcut veri setine göre belirlenmiştir.

⁴ Ülkeler, Dünya Bankası'nın gelir seviyesi sınıflandırılmasına göre gruplandırılmıştır.

Tablo 1. Gelir Grubuna Göre Ülkelerin Sınıflandırılması

Düşük Gelir ve Alt-Orta Gelir Ülke Grubu (DAOG)			Üst-Orta Gelir ve Yüksek Gelir Ülke Grubu (ÜOYG)		
Angola	Haiti	Nikaragua	Arnavutluk	Güney Afrika	Poland
Bhutan	Hindistan	Nijer	Antigua ve Barbuda	Hırvatistan	Romanya
Bolivya	Honduras	Orta Afrika Cumhuriyeti	Azerbaycan	İran	Samoa
Brunei	Kamboçya	Pakistan	Bahamalar	Kolombiya	Suudi Arabistan
Çad	Kamerun	Ruanda	Bosna Hersek	Kosta Rika	Sırbistan
El Salvador	Kenya	Senegal	Brezilya	Kuveyt	St. Kittes ve Nevis
Endonezya	Kırgızistan	Sri Lanka	Bulgaristan	Lübnan	St. Lucia
Ermenistan	Komorlar	Sudan	Cezayir	Macaristan	St. Vicent ve Grenadiler
Fas	Kongo Cumhuriyeti	Svaziland	Çin	Makedonya Cumhuriyeti	Şile
Filipinler	Madagaskar	Tunus	Dominika	Malezya	Surinam
Fil Dişi Sahili	Mali	Uganda	Dominik Cumhuriyeti	Mauritius	Tayland
Gine-Bissau	Moldovya	Ukrayna	Fiji	Meksika	Türkiye
Gana	Mogolistan	Vietnam	Gabon	Panama	
Guatemala	Mozambik	Zambiya	Grenada	Paraguay	
Gürcistan	Nepal		Guyana	Peru	

Finansal sektör gelişimi literatürde çeşitli değişkenlerle ölçülmektedir. Bu çalışmada ise finansal sektör gelişimi (FSG) Mamoon ve Rahman (2016)'ın ve Gungor ve Simon (2017)'un çalışmalarında da olduğu gibi yurtiçi kredilerin GSYİH'ya yüzdesel oranıyla temsil edilmiştir. Ekonomik büyüme (EB) için kişi başına düşen milli gelirin yıllık artış oranı kullanılmıştır. Ticari açıklık (TA) göstergesi olarak ise toplam mal ve hizmet ithalat ve ihracatının GSYİH'ya yüzdesel oranına yer verilmiştir. Tüm ülkeler için veri seti Dünya Bankası veri tabanından yıllık olarak elde edilmiştir.⁵

⁵ DAOG ülke grubu için EB ve TA değişkenleri Levin-Lin-Cu (2002) ve Im-Pesaran-Shin (2003) panel birim kök testlerine göre düzeyde durağan bulunurken, FSG değişkeni birinci dereceden durağan bulunmuştur ve bu serinin birinci dereceden fark serisi ile çalışılmıştır. ÜOYG ülke grubu için bahsedilen birim kök testleri altında EB değişkeni durağan bulunurken TA ve FSG değişkenleri birinci dereceden durağan bulunup bu seriler için fark serisi kullanılmıştır. Her iki ülke grubu için birim kök testlerine ilişkin tablolar Ek A'da yer alan Tablo A1'de ve Tablo A2'de sunulmuştur.

5. EKONOMETRİK ANALİZ VE AMPİRİK BULGULAR

Ekonomik büyüme, finansal sektör gelişimi ve ticari açıklık arasındaki dinamik ilişkiyi her iki ülke grubu için belirlemek adına Abrigo ve Love (2015)' in çalışmasındaki panel-VAR yönteminin basamakları takip edilerek nedensellik analizi uygulanmıştır. Ekonomik büyüme, finansal sektör gelişimi ve ticaret açıklığı değişkenlerinin arasındaki nedensellik ilişkisini panel-VAR yöntemi ile belirlemenin birkaç nedeni vardır. Bu çalışmada kullanılan değişkenler arasında içsellik (endogeneity) problemi vardır. Ancak bu yöntem, VAR sistemi altında değişkenlerin içsel olmasını göz önünde bulundurarak model tahmini yapabilmektedir. Ayrıca panel-VAR yöntemi, panel veri setinde ülkelerden kaynaklı gözlemlenemeyen birey etkisinin (individual effect) bulunmasına ve bu etkinin sabit etki terimi altında göz önünde tutularak model tahmininin yapılmasına da olanak vermektedir (Love ve Zicchino, 2006)⁶. Kısaca geleneksel VAR sistemi ile panel veri setini birlikte kullanmasına imkân vererek bu iki problemi gidermesi bu yöntemin tercih edilmesinde etkili olmuştur. Bu çalışmanın değişkenleri için kurulan genelleştirilmiş panel-VAR (p) modeli Denklem 1'de verilmiştir.

$$W_{it} = \mu_i + \gamma_1 W_{it-1} + \gamma_2 W_{it-2} + \dots + \gamma_p W_{it-p} + u_{it} \quad (1)$$
$$i = 1, 2, \dots, 86 \quad t = 1998, \dots, 2016$$

Burada verilen W_{it} vektörü {FSG, TA ve EB} değişkenlerini kapsarken, u_{it} terimi ise hata terimini temsil etmektedir. $\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_p$ ifadeleri ise katsayı matrislerini göstermektedir. Ülkeler arası farklılıklardan kaynaklanan gözlemlenemeyen birey etkisi (individual effect) ise sabit etki terimi olan μ_i ile ifade edilmektedir. Ancak panel-VAR metodunun parametre tahminlerinde birtakım kısıtları vardır. Bunlardan ilki, kurulan VAR yapısının ve parametre tahminlerinin her bir ülke için aynı olduğu varsayılır. Ancak pratikte ülkelerden kaynaklı birey etkisi var olduğu için bu durumu yönetebilmek adına, sabit etki terimi olan μ_i modele dahil edilmekte ve çeşitli yöntemlerle giderilmeye çalışılmaktadır (Love ve Zicchino, 2006; Bollano ve Ibrahimaj, 2015; Casni vd., 2016). Sabit etki faktörünü parametre tahminlerinde gidermek adına Love ve Zicchino (2006) “ortalama-fark” (mean differencing) yöntemi yerine Arellano ve Bover (1995) tarafından sunulan “ileri ortalama-fark” (forward mean-differencing) olarak da bilinen Helmert yöntemini tercih etmişlerdir. Çünkü bağımlı değişkenlerin gecikmeleri yüzünden, sabit etki terimi ile bağımsız değişkenlerin ilişkili olması durumu, sabit etki faktörünü giderirken ortalama-fark yönteminin yanlış katsayılar tahmin ettiğini iddia etmektedirler. Helmert yöntemi ise her yıldaki ülke gözleminde veri setindeki gelecekteki gözlemlerin ortalamasını yani ileri ortalamayı (forward mean) çıkartarak sabit etkiyi ortadan kaldırdığı için dönüştürülen değişkenler ve bağımsız değişkenlerin gecikmeleri arasındaki ortogonalite (dönüştürülen değişkenler ve gecikme değişkenlerinin birbirlerine dik olarak korelasyonsuz olması durumu) korumaktadır. Böylelikle

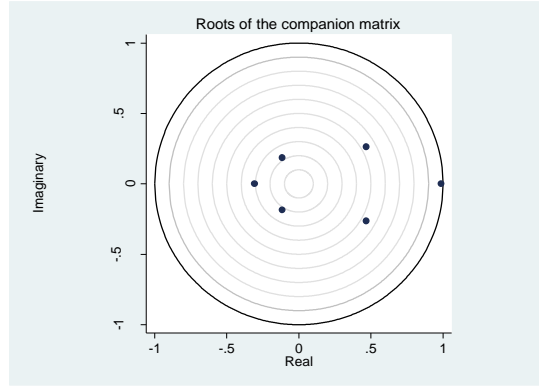
⁶ Bu yöntem, avantajlarına rağmen, yatay kesit bağımlılığı ihtimalini dikkate almamaktadır. Ancak, Dumitrescu ve Hurlin (2012) Monte Carlo deneyleri yaparak yatay kesit bağımlılığının olduğu durumlarda standart panel test istatistiklerinin çok iyi örneklem özellikleri gösterdiğini ortaya koymuştur (Gnimassoun ve Mignon, 2013). Gnimassoun ve Mignon (2013)'de benzer şekilde bu yöntemi uygulamıştır.

bağımsız değişkenlerin gecikmeleri enstrüman değişken olarak kullanılarak parametre tahminlerinde Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) kullanılması mümkün olmuştur (Love ve Zicchino, 2006; Bollano ve Ibrahimaj, 2015).

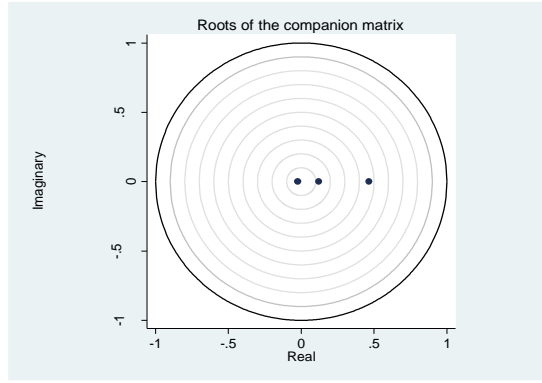
Kurulacak olan panel-VAR sistemi için en uygun gecikme sayısını belirlemek için Andrew ve Lu (2001)'nin panel verilerde GMM tahmininde kullanılmak üzere Hansen (1982)'in J-istatistiğini geliştirmesiyle oluşturduğu model ve metod seçme kriteri (MMSC) kullanılmıştır. MMSC, yaygınlıkla kullanılan Akaike bilgi kriterine (AIC) (Akaike 1969), Bayesian bilgi kriterine (BIC) (Schwarz (1978); Rissanen (1978); Akaike (1977)) ve Hannan and Quinn bilgi kriterine (HQIC) (Hannan & Quinn (1979)) göre uyarlanarak sırasıyla MAIC, MBIC ve MQIC bilgi ölçütleri elde edilmiş ve bunlardan en küçük değeri veren gecikme uzunluğu optimal gecikme uzunluğu olarak belirlenmiştir (Abrigo ve Love, 2015). Tablo 2'de belirtildiği üzere DAOG ülke grubu için en uygun gecikme sayısı için MBIC ve MQIC değerleri 1'i, MAIC değeri ise en uygun gecikme uzunluğunu 2 olarak belirlemiştir. Ancak MBIC ve MQIC değerlerine göre panel-VAR(1) modeli VAR istikrar koşulunu sağlayamamıştır. Bu nedenle ikinci en uygun gecikme uzunluğu olan 2 seçilerek DAOG ülke grubu için panel-VAR(2) modeli kurulmuş ve bu panel-VAR sistemi istikrar koşulunu sağladığı için bu model ile devam edilmiştir. ÜOYG ülke seti için tüm bilgi kriterleri en uygun gecikme sayısını 1 olarak belirlemiş ve ÜOYG ülke grubu için panel-VAR(1) modeli kurulmuştur. Şekil 1'de ve Şekil 2'de görüldüğü gibi her iki panel-VAR modellerinin öz değerleri birim çember içerisinde yer alarak her iki modelin VAR istikrar koşulunu sağladığını görülmektedir.

Tablo 2. Panel-VAR Uygun Gecikme Uzunluğu Seçim Kriterleri

DAOG				
Lag	J-Statistics	MBIC	MAIC	MQIC
1	30.8365	-142.5911*	-23.1634	-69.5992*
2	9.8900	-105.7284	-26.1099*	-57.0671
3	5.2253	-52.5838	-12.7746	-28.2532
ÜOYG				
Lag	J-Statistics	MBIC	MAIC	MQIC
1	41.16264	-131.009*	-12.83736*	-58.88073*
2	28.29195	-86.48913	-7.708048	-38.40363
3	8.946927	-48.44362	-9.053073	-24.40086



Şekil 1. DAOG için Panel-VAR İstikrar Koşulu Sınaması



Şekil 2. ÜOYG için Panel-VAR İstikrar Koşulu Sınaması

DAOG ve ÜOYG ülke grupları için sırasıyla panel-VAR(2) ve panel-VAR(1) modellerinin Granger nedensellik testi sonuçları Tablo 3’de verilmiştir.⁷

Tablo 3. Panel-VAR Granger Nedensellik Wald Testi Sonuçları

DAOG								
Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	P-Değeri	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	P-Değeri	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	P-Değeri
FSG	TA	0.039**	TA	FSG	0.203	EB	FSG	0.028**
	EB	0.306		EB	0.016**		TA	0.451
	Tüm model	0.065***		Tüm model	0.035**		Tüm model	0.073***
ÜOYG								

⁷ Her iki modelin standart hataları robust olarak hesaplanmıştır.

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	P-Değeri	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	P-Değeri	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	P-Değeri
FSG	TA	0.022**	TA	FSG	0.844	EB	FSG	0.568
	EB	0.494		EB	0.027**		TA	0.107
	Tüm model	0.027**		Tüm model	0.078***		Tüm model	0.272

Not: Wald testinin yokluk hipotezi (H_0) hipotezi bağımsız değişken bağımlı değişkenin Granger nedeni olmadığını varsayarken, alternatif hipotezi (H_1) ise bağımsız değişkenden bağımlı değişkene Granger nedensellik olduğunu varsaymaktadır. Wald testi Ki-kare dağılımına uygun test istatistiği vermektedir. P-Değerlerindeki *,**,*** notasyonları sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

DAOG ülke grubunun Wald testinin sonuçlarına göre, finansal sektör gelişiminin bağımlı değişken olduğu modelde ticari açıklığın, finansal sektör gelişiminde Granger-nedenselliğe yol açtığı görülmektedir ancak ekonomik büyümeden finansal sektör gelişimine doğru bir nedensellik bulunamamıştır. Bu durum, DAOG ülke grubu için ticari açıklıktaki değişimlerin finansal sektör gelişiminde önemli bir faktör olduğuna işaret etmektedir. Ticari açıklığın bağımlı değişken olduğu model ele alındığı zaman DAOG ülke seti için ekonomik büyümeden ticari açıklığa doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi gözlemlenirken, finansal sektör gelişiminin ticari açıklık üzerinde anlamlı bir etkisi gözlemlenmemiştir. Bu durum ekonomik büyümenin, ticari açıklığın öngörülmesinde anlamlı bir etken olduğunu gösterirken büyümeye dayalı ticaret hipotezini de desteklemektedir. Son olarak ekonomik büyüme modeli ele alındığında, DAOG ülke grubu için finansal sektördeki gelişmeler ekonomik büyümenin tek-yönlü Granger nedeni olurken, ticari açıklıktan ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Aslında DAOG ülkeleri için özetleyecek olursak, ticari açıklıkta meydana gelen değişimler bu ülkelerin finansal sektörlerinde değişimlere doğrudan neden olmakta ve yine aynı ülkeler için finansal sektörlerinde meydana gelen değişimler de ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemektedir. Ayrıca ekonomik büyüme ise ticari açıklığın belirlenmesinde önemli bir faktör olarak tespit edilmiştir.

ÜOYG ülkelerinin Wald test sonuçları incelendiğinde, finansal sektör gelişiminin bağımlı değişken olduğu modelde ticari açıklık finansal sektör gelişiminin istatistiksel olarak anlamlı bir belirleyicisi olduğu bulunmuştur. Ancak ekonomik büyümeden finansal sektör gelişimine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Bu ülke grubu için diğer bir nedensellik ilişkisi ise ekonomik büyümeden ticari açıklığa doğru bulunmuştur. Bu da ekonomik büyümenin ticari açıklığı açıklamada anlamlı bir belirleyici olduğunu destekler niteliktedir. Ekonomik büyümenin bağımlı değişken olduğu modelde ise ne finansal sektör gelişiminin ne de ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir öngörü gücü bulunmuştur.

Her iki ülke grubu içi buradan çıkan nedensellik ilişkilerine bakıldığında gelir düzeyinden bağımsız olarak yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomiler ülkeler için, ekonomik büyüme ticari

açıklığın istatistiksel olarak anlamlı bir belirleyicisi olurken, ticari açıklık ise finansal sektör gelişimini belirleyen önemli bir faktör olarak bulunmuştur.

6. SONUÇ

Bu çalışma finansal sektör gelişimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme ilişkisinin incelendiği mevcut literatüre, yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomiler örneklem grubundan seçilen 86 ülkeyi 1998 – 2016 yılları için panel-VAR yöntemiyle inceleyerek katkıda bulunmaktadır. Öncelikle çalışmanın periyodu ve 86 ülkenin panel veri yöntemiyle analiz edilmesi güncel ve geniş perspektifte ampirik bulgular elde edilmesini sağlamaktadır. Ülkeler gelir seviyelerine göre, düşük ve alt-orta gelir ve üst-orta ve yüksek gelir olarak iki gruba ayrılmıştır. Böylece, farklı gelir grubunda bulunan ülkelerde finansal sektör gelişimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında nasıl bir nedensellik ilişkisi olduğu gözlemlenerek iki ülke grubunun bulguları birbirleri ile karşılaştırılmıştır.

Çalışmanın ampirik bulguları, söz konusu ülke grupları için iki ortak ve bir farklı sonuç ortaya koymaktadır. Ortak sonuçlardan ilki, ekonomik büyümenin ticari açıklığın Granger nedeni olduğudur ve bu sonuç, büyümeye dayalı ticaret hipotezine destek vermektedir. Ekonominin büyüme performansı değiştikçe, ihracat ve ithalat hacmi ve dolayısıyla ticari açıklık değişim göstermektedir. Yani ekonomi olgunlaştıkça, mal ve hizmetlere yönelik ilave talep ortaya çıkmakta ve ticari açıklık, ekonomik büyümenin yan ürünü olmaktadır. Ortak sonuçlardan ikincisi, ticari açıklığın finansal sektör gelişiminin Granger nedeni olduğudur. Yani, ticari açıklıkla birlikte finansal sektörün fon ve yeni enstrüman ihtiyacının değişim kaydettiğine işaret etmektedir. Bu durum finansal piyasaların çeşitlenerek finansal yapının değişim göstermesine yol açabilmekte ve oluşabilecek ihtiyaçları karşılayabilmek için finansal alt yapıda birtakım yenilikler ve iyileştirmeler yapılması söz konusu olabilmektedir. Benzer şekilde Sönmez ve Sağlam (2018) de ticari açıklıktan finansal sektör gelişimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğuna dair bulgular sunmuştur.

İki ülke grubu için farklılık gösteren tek nedensellik ilişkisi ise finansal sektör gelişimi ile ekonomik büyüme arasındadır. Düşük ve alt-orta gelir grubu için finansal sektör gelişimi ekonomik büyümeyi etkilerken, üst-orta ve yüksek gelir grubunda finansal sektör gelişiminin ekonomik büyüme üzerinde öngörü gücüne rastlanmamıştır. Bulgular, üst-orta ve yüksek ülkeleri için finansal sektör gelişimi ve ekonomik büyümenin birbirinden bağımsız olarak geliştiğini savunan yansızlık hipotezini doğrulamakta ve bu açıdan Menyah vd. (2014) sonuçlarıyla benzeşmektedir. Bulgular, düşük ve alt-orta gelir ülkeleri için ise arz öncülü hipotezi desteklemekte ve Christopoulos ve Tsionas (2004) ve Sönmez ve Sağlam (2018)'in çalışmalarındaki gibi finansal sektör gelişiminden büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu bulgusuyla tutarlılık göstermektedir. Finansal sektör gelişimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik, öncelik verilmesi gereken finansal sektör reformlarının belirlenmesine yardımcı olması açısından önemlidir. düşük ve alt-orta gelir ülkelerinde finansal derinleşmenin sağlanması ve kurumsal altyapının güçlendirilmesine yönelik uygulamalar, ekonomik büyümeye katkıda bulunacaktır.

Bu uygulamaların yanı sıra, finansal sektörün gelişimini desteklemek için makroekonomik istikrarın sağlanması gerekmektedir. Finansal sektörün sağlıklı bir şekilde gelişim kaydetmesi büyümenin teşvik edilmesi açısından önem arz etmektedir. Aksi takdirde finansal piyasalarda dengesizlikler oluşarak, krizlerin yaşanması beklenen bir durum olacaktır.

KAYNAKÇA

- Abrigo M. ve Love. I. (2015) “Estimation of panel vector autoregression in Stata: a package of programs”, <http://paneldataconference2015.ceu.hu/Program/Michael-Abrigo.pdf>, (15.10.2016). Arellano, M. ve Bover, O. (1995) “Another look at the instrumental variable estimation of error-components model”, *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.
- Altaee, H.H.A. ve Al-Jafari, M.K. (2015) “Financial Development, Trade Openness and Economic Growth: A Trilateral Analysis of Bahrain”, *International Journal of Economics and Finance*, 7(1), 241–254.
- Ashgar, N. Ve Hussain, Z. (2014). “Financial Development, Trade Openness and Economic Growth In Developing Countries Recent Evidence from Panel Data”, *Pakistan Economic and Social Review*, 52(2), 96 -126.
- Awokuse, T.O. (2008) “Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?”, *Applied Economics*, 40(2), 161-173.
- Ayad, H. ve Belmokaddem, M. (2017) “Financial development, trade openness and economic growth in MENA countries: TYDL panel causality approach”, *Theoretical and Applied Economics*, 24(1), 233-246.
- Baltagi, B., Demetriades, P. ve Law, S. H. (2009) “Financial Development, Openness, and Institutions: Evidence from Panel Data”, *Journal of Development Economics*, 89 (2), 285 – 296.
- Beck, T. (2003) “Financial Dependence and International Trade”, *Review of International Economics*, 11(2), 296-316.
- Bollano, J. ve Ibrahimaj, D. (2015) “Current Account Determinants in Central Eastern European Countries”, *Graduate Institute of International and Development Studies International Economics Department Working Paper Series*, HEIDWP0022-2015.

- Časni, A. C., Dumičić, K. ve Tica, J. (2016) “The Panel VAR Approach to Modelling the Housing Wealth Effect: Evidence from selected European post-transition economies”, *Naše gospodarstvo/Our Economy*, 62 (4), 23–32.
- Chandio, A.A., Rehman, A., Jiang, Y. ve Joyo, M.A. (2017) “Financial development, trade openness and economic growth in Pakistan: A Granger causality approach”, *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 4(4), 73-80.
- Christopoulou, D. K. ve Tsionas, E. G. (2004) “Financial development and economic growth: evidence from panel unit root and cointegration tests”, *Journal of Development Economics*, 73 55– 74
- Demetriades, P. O. ve Hussein, K. A. (1996) “Does financial development cause economic growth? Time-series evidence from 16 countries”, *Journal of Development Economics*, (51), 387-411.
- Dumitrescu, E. I. ve Hurlin, C. (2012) “Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels”, *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Gharte, E.E. (1993) “Causal relationship between exports and economic growth: some empirical evidence in Taiwan, Japan, and the US”, *Applied Economics*, 25(9), 1145–1152.
- Gniamassoun, B. ve Mignon, V. (2013) “How macroeconomic imbalances interact? Evidence from a panel VAR analysis”, *CEPII Working Paper*, 2013-42.
- Gries, T., Kraft, M., ve Rieks, M. (2009) “Linkages Between Financial Deepening, Trade Openness and Economic Development: Causality Evidence from Sub-Saharan Africa”, *World Development*, 37(12), 1849-1860.
- Gungor, H. ve Simon, A.U. (2017) “Energy Consumption, Finance and Growth: The Role of Urbanization and Industrialization in South Africa”, *International Journal of Energy Economics and Policy*, 7(3), 268-276.
- Harrison, A. (1996) “Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries”, *Journal of Development Economics*, 48, 419-447.
- Islam, F., Shahbaz, M. ve Rahman, M. M. (2013). “Trade Openness, Financial Development Energy Use and Economic Growth in Australia: Evidence on Long Run Relation with Structural Breaks”, *Munich Personal RePEc Archive*, 52546.

- Kar, M., Nazlioglu, Ş. ve Ağır, H. (2014) “Trade Openness, Financial Development and Economic Growth in Turkey: Linear and Nonlinear Causality Analysis”, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 8(1), 63-86.
- Lawal, A. I., Nwanji, T. I., Asaleye A. ve Ahmed V. (2016) “Economic growth, financial development and trade openness in Nigeria: An application of the ARDL bound testing approach”, *Cogent Economics & Finance*, 4, 1-15.
- Lawrence, R.Z. ve Weinstein, D.E. (1999) “Trade and growth: import-led or export-led? Evidence from Japan and Korea”, *NBER Working Paper*, 7264.
- Levine, R. (1997) “Financial development and economic growth: Views and agenda”, *Journal of Economic Literature*, 35, 688–726.
- Love I. ve Zicchino L. (2006) “Financial development and dynamic investment behaviour: Evidence from panel VAR”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 46, 190-210.
- Lucas, R. E. Jr. (1988) “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Mamoon, M. ve Rahman, A.F.M.A. (2016) “Effects of Foreign Direct Investment (FDI) on Bangladeshi Labor Market”, 6(3), 46-60.
- Menyah, K., Nazlioglu, S., ve Wolde-Rufael, Y. (2014) “Financial development, trade openness and economic growth in African countries: New insights from a panel causality approach”, *Economic Modelling*, 37, 386–394.
- Niroomand, F., Hajilee M. ve Nasser, Om. M. A. (2014). “Financial market development and trade openness: evidence from emerging economies”, *Applied Economics*, 46(13), 1490-1498.
- Patrick, H.T. (1966) “Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries”, *Economic Development and Cultural Change*, 14(2), 174-189.
- Rajan, R.G. ve Zingales, L., (2003) “The great reversals: the politics of financial development in the twentieth century”, *Journal of Financial Economics*, 69, 5-50.
- Rani, R. Ve Kumar, N. (2018). “Panel Data Analysis of Financial Development, Trade Openness, and Economic Growth: Evidence from BRICS Countries”, *Emerging Economy Studies*, 4(1), 1-18.

- Robinson, J. (1952) “The Generalization of the General Theory, the Rate of Interest and Other Essays”, London: Macmillan.
- Romer, P.M. (1989) “What determines the rate of growth and technical change?”, World Bank Research Working paper, 279.
- Saaed, A.A.J. ve Hussain, M.A. (2015) “The Causal Relationship among Trade Openness, Financial Development and Economic Growth: Evidence from Kuwait”, *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking*, 4(1), 1385-1413.
- Sehrawat, M. ve Giri A.K. (2017) “Financial Structure, Interest Rate, Trade Openness and Growth: Time Series Analysis of Indian Economy”, *Global Business Review*, 18(5), 1278–1290.
- Sharma, S., ve Dhakal. D. (1994) "Causal Analyses Between Exports and Economic Growth in Developing Countries", *Applied Economics*, 26(12), 1145-1157.
- Sönmez, F.E. ve Sağlam, Y. (2008). “Finansal Gelişme ve Ticari Açıklık ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Avrupa Dönüşüm Ekonomileri Örneği”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(4), 59-72.
- Svaleryd, H., ve Vlachos, J. (2002) “Markets for Risk and Openness to Trade: How Are They Related?”, *Journal of International Economics*, 57, 369-395.
- Türedi, S. ve Berber, M. (2010) “Finansal Kalkınma, Ticari Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Analiz”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35, 301-316.
- The World Bank. (2012) *World Development Indicators*. Washington, D.C., <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, (10.12.2017).
- Wolde-Rufael Y. (2009) “Re-examining the financial development and economic growth nexus in Kenya”, *Economic Modelling*, 26, 1140–1146.
- Zghidi, N. ve Abida, Z. (2014). “Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in North African Countries”, *The Romanian Economic Journal*, 53, 91-120.

THE EFFECT OF PERCEIVED NARCISSISM ON CONFLICT TENDENCY IN ORGANIZATIONS

Dr. H. Tezcan UYSAL * 

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine whether there is a meaningful relationship between the narcissism that the employees perceive in the organizational atmosphere and the conflict tendency they have developed and if there is a meaningful relationship, to determine the level of influence of narcissism and examine the levels of difference by associating the demographic factors with conflict tendency. Based on this purpose, data was collected from 102 individuals working in the public sector and 85 individuals working in the private sector in Düzce province by survey. As a result of the analyzes, a significant and positive relationship was found between the level of narcissism perceived in the organizational atmosphere and the conflict tendency of the employees and it was determined that 38.3% of the change in conflict tendency was explained by the change the perception of narcissism. According to simple linear regression analysis results, it was determined that the a 1-unit increase in the perception of narcissism caused an increase of 2.417 units on conflict tendency. As a result of the difference analysis conducted, it was identified that the conflict tendency showed a significant difference according to the educational status, the conflict tendency in primary school graduates was at the highest level and it decreased as the education level increased.

Keywords: Narcissism, Conflict Tendency, Organizational Atmosphere.

JEL Codes: M1, M12, M19.

ALGILANAN NARSİSİZMİN ÖRGÜTLERDE ÇATIŞMA EĞİLİMİNE ETKİSİ

ÖZET

Bu çalışmanın amacı; örgüt atmosferinde çalışanların algıladığı narsisizm ile geliştirdikleri çatışma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını saptamak, eğer anlamlı bir ilişki var ise narsisizmin etki düzeyini saptamak, demografik faktörleri çatışma eğilimi ile ilişkilendirerek farklılık düzeylerini incelemektir. Bu amaca bağlı olarak Düzce ilinde, kamu kurumlarında çalışan 102 kişiden ve özel sektörde çalışan 85 kişiden anket yöntemiyle veri elde edilmiştir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda; örgüt atmosferinde algılanan narsisizm düzeyi ile çalışanların çatışma eğilimi arasında

* Bülent Ecevit Üniversitesi, Zonguldak Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Zonguldak/Türkiye e-mail: h.tezcanuysal@hotmail.com

pozitif yönde anlamlı bir ilişki saptanmış, çatışma eğilimindeki değişimin %38,3'ünü narsisizm algısındaki değişimin açıkladığı belirlenmiştir. Basit doğrusal regresyon analizi sonucuna göre; narsisizm algısındaki 1 birimlik artışın çatışma eğilimi üzerinde 2.417 birimlik bir artışa neden olduğu saptanmıştır. Gerçekleştirilen farklılık analizleri sonucunda ise; çatışma eğiliminin eğitim durumuna göre anlamlı bir farklılık gösterdiği, ilköğretim mezunlarında çatışma eğiliminin en üst seviyede olduğu, eğitim seviyesi arttıkça çatışma eğiliminin de azaldığı belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Narsisizm, Çatışma Eğilimi, Örgüt Atmosferi.*

JEL Kodları: *M1, M12, M19.*

1. INTRODUCTION

Despite being a current issue, the history of narcissism in the field of psychology is based on more than a hundred years ago (Braun, 2017). In the literature, narcissism was first assessed by Freud as psychoanalysis, and it was approached as a different aspect of self-confidence and researches were made on whether it was a developmental phase or disorder (Sandler, Fonagy and Person, 2012). Narcissism, which includes the self-belief that a particular feature such as intelligence is much better than an average individual, is related to the aggressive reactions that occur both as a result of provocations such as ego-threatening or that manifest in the interactions without provocation (Miller, Widiger and Campbell, 2010) and has developed as a defense that includes anger against the feeling of losing (Campbell, 1999). Although they are skilled at establishing relationships to the environment, individuals with narcissistic personality are unable to maintain this situation for a long time due to their personality characteristics (Grijalva, Harms, Newman, Gaddis and Fraley, 2015). Those who are empathic and who have a tendency to exploit others to make personal gains are actively working in business life (Erkutlu and Chafra, 2017). Therefore, it is very important for organizations to examine the narcissistic personality that causes much more negative emotional response than other personality types in human relations (Kemelgor, Sussman, Kline and Zurada, 2007).

Various definitions have been made for narcissism in the literature. Narcissism was defined by Kohut (1977) as “a phenomenon dominated by the vulnerability, feeling of emptiness, depression, and lack of empathy and endurance”, as “expression of personality in an imposing and arrogant manner” by Buffardi and Campbell (2008), as “self-libidinal investment” by Kernberg (2012), as “repeated patterns of thought, behavior and emotions exhibited by individuals when self-love is exaggerated” and as “exaggerated admiration towards the individual's physical and psychological traits” by Oğuz (2016). The American Psychiatric Association (APA) has established the following criteria for the identification of narcissistic personality disorder: Experiencing the sensation that one is important or unique in a flashy manner; strongly believing that one has the qualities such as success, power, intelligence and beauty; dreaming of ideal love; being unable to tolerate adverse events in life; not wanting to take responsibility

despite demanding a permanent right and privilege; having little or no feeling of empathy (Hyman, 1989).

The features of narcissism appear to be called “normal narcissism” (Bozkuş and Araz, 2015). Narcissism is not a disease in itself but a normal thing in terms of human psychology. However, it may cause a diminished or bloated self-love when encountered with various preventions (Özel, 2013). Individuals with pathological narcissism are individuals who are completely self-confident and open to nourishment by other people's thoughts in the internal process, although they tend to be disrespectful to others' thoughts. This is an indication that narcissistic individuals are individuals who do not trust themselves in their internal processes, as opposed to their exaggerated confidence and self-assertive attitudes in their external appearances (Karaaziz and Erdem, 2013). These individuals, who tend to act outside their emotions and change events in their own interests, want all power and control to be in themselves; how they look it is important for them rather than how they feel (Uçar ve Konal, 2017).

Narcissism is characterized by authority, superiority and oppression (Persson, Kajonius and Garcia, 2017). In narcissism, individuals believe that they are superior to others and have a splendid concept of self (Tokarev et al., 2017). A person exhibiting narcissistic personality disorder has endless motivation to seek perfection in all his work, to seek to obtain wealth, power and beauty, and to find others to admire him by mirroring his grandiose. There is a feeling of emptiness under this defensive aspect and anger that is intensified by intense jealousy (Masterson, 2014). Since the narcissistic person does not love himself and does not respect oneself without doing anything, s/he needs to do something constantly in order to be able to love and respect oneself (Şahin, 2009). However, they also want other people to support their narcissistic feelings (Demircioğlu, 2014). Because narcissist people are insatiable about the requests from others (Russell, 1985). The main feature of narcissistic personality disorder is grandiose in behavior or fantasy, the need to be admired and the inadequacy of understanding the feelings of others (Şahin, 2009). Another feature is the exaggeration of self (externally, perceived spiritual and physical, all-inclusive self-existence apart from the other objects existing in the external world) in an exaggerated way and a decrease in the interest on others (Timuroğlu and İşcan, 2008). The narcissists feel the need to test whether the others have appreciative ideas towards themselves and constantly keep others their relations under pressure in order to receive the feedback they desire (Tazegül, 2013). These people have a positive self-image that is overly flashy and unrealistic, often with a strong sense of self-centeredness, sense of authority, and disrespect towards others (Campbell and Foster, 2007). Unlike their self-confident identities, they always look for a power against the outside world, and they are extremely weak and powerless. Despite the increase in the narcissistic features of people in the dimensions of power, success, hedonism, arousal, self-control and universality, the need for benevolence and security compels narcissists to be sensitive to others and to coexist with others (Güngör, Ekşi and Arıca, 2012: 1272).

2. ORGANIZATIONAL CONFLICT

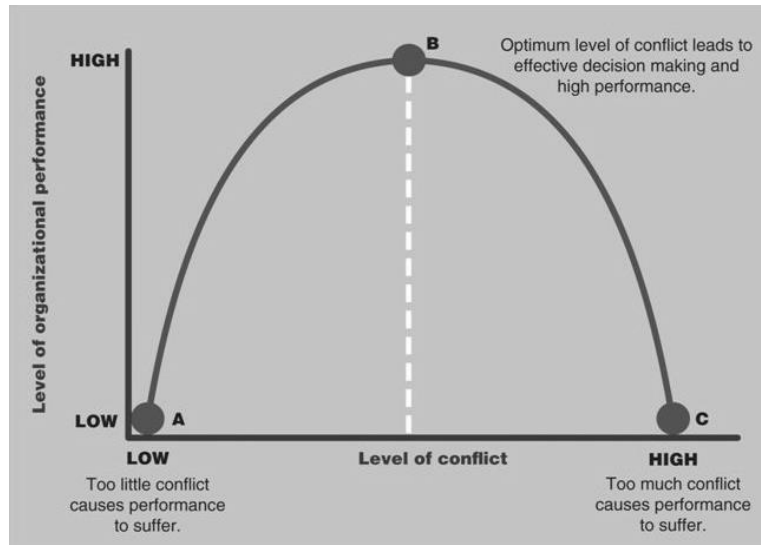
Organizational conflict is defined by Thomas (1976) as “a process that begins when a party becomes aware of the other party whose requests have not been realized or prevented from being realized”; as the hostile interaction or opposition between two or more sides by Robbins (1978); as “the interactions of people who perceive different goals, interfere with each other in achieving these goals and who are interdependent in business sense” by Folger (1993); and as “an organizational reality that everyone can encounter in all social contexts and in any communication process in which the human relationship is experienced, while working with others” by Boateng (2014). Kılıçaslan (2014) defines organizational conflict as events that result from the problems of working together between individuals and groups and cause the normal activities to stop or become involved. The definitions in the literature have common points. The first of these is judged by the fact that the perception of the party is essential and if there is no perception, there is no conflict. Another common point is that there are two or more sides that are engaged in conflict, contradiction and benefit struggle on the conflict, action or thought. The scarcity of resources raises competition, and conflicts arise when one of the parties fails to reach the other's goal (Dere and Kılıç, 2016).

It is natural for conflicts of various kinds and levels to emerge in the environments where social relations are very important and where people with different socio-economic level, values and beliefs, age, intelligence, talent and culture coexist. It is up to the members of the organization to turn the outcome of the conflicts to negative or positive (Özgan, 2011). Although it does not always manifest itself, conflict is a situation that exists almost daily among individuals and groups. The physical, verbal or other reflection of the feelings of the individuals within the organization is evaluated as the first sign of the emergence of sensing, commencement and emergence of the conflict (Demir, 2010). There are often emotional reactions in the conflict process, and the restrictive action is observed rather than a constructive approach. On the other hand, conflict can also manifest the constructive and positive energy in the human relations (Korkmaz and Yalçın, 2015). Therefore, the relationship between the concepts of conflict, competition and cooperation should be analyzed well. Organizational management should support conflict and competition from one side within reasonable limits while encouraging the cooperation with the concern of efficiency and productivity (Altan, 2015).

Although conflict is inevitable in organizations and groups due to the complex nature of organizational life and interdependence, theorists have different views on whether clashes are harmful or beneficial to organizations (Pathak, 2010). According to classical management approach, conflict should never exist in organizations. Conflicts in organizations are destructive and a task of management is to protect the organization from conflict. This view emphasizes the necessity of avoiding or eliminating conflict as it argues that conflict must be avoided in order to ensure full organizational health (Tengilimoğlu, 1991). According to modern management approach, conflict cannot be eliminated. Organizations are inherently in conflict, and the organization needs to turn the conflict in favor by

managing it well. Thus, it is thought that the conflict environment that causes performance degradation when uncontrolled improves organizational success when well managed. According to this approach, regardless of the structuring and functioning of the organizations, the conflicts that arise are inevitable and even necessary occurrences. An optimal level of conflict is always encouraged, although few and many conflicts in organizations are detrimental to the goals of the organization (Akçakaya, 2003). The contribution of the conflict in optimal (required) levels to the organizational performance is exhibited in Figure 1.

Figure 1. The Relationship between Organizational Performance and Level of Conflict



Conflicts revitalize creativity and innovation in organizations. For development, directing conflicts with the conscious use of appropriate methods allows for the identification of methods sometimes necessary for work (Wilson, 2004). The conflicts in the organization are not destructive if they are well governed; they give flexibility to the organization in terms of various forms of behavior and decision alternatives and strengthen the creativity by increasing the mental endeavors of individuals (Asunakutlu and Safran, 2005). Nevertheless, lack of conflicts can lead organizations to a stationary structure (Tuna and Türkmen, 2015), as the conflict ensures the constant development and renewal of organizations. Therefore, conflicts that arise or are likely to arise need to be well managed. Otherwise the social statutes, the feelings of being accepted and self-confidence of the individuals as a result of a conflict that is not-well managed are damaged. Organizational conflicts related to perceptions and beliefs develop between two individuals, groups, departments, or between two organizations, and as a result, one side or both sides are negatively affected (Weerarathna and Weerasinghe, 2017). Because of the emotional life affected, individuals become psychologically and physiologically depressed and gradually lose their power (Arslantaş and Özkan, 2002). The conflicts whose antecedents are not noticed can slow down progress in organizations (Abamara, Anazodo, Onyekaba ve Onyemaechi, 2015). It is

observed that in the organizational climates where there is intense conflict, performance, productivity and communication among employees decrease, job motivation decreases and job dissatisfaction of employees increases (Turkalj, Fosić and Dujak, 2008). The lack of harmony arising among the employees of the organization can disrupt the mutual understanding and the tasks to be performed, cause the employees to become insecure and disheartened, and cause negative consequences on organizational commitment (Kassim and Ibrahim, 2014). In addition, the state of conflict, which results with effects such as inattentiveness, lack of interest in job, job dissatisfaction, anxiety, alienation and anxiety (Omisore and Abiodun, 2014) in the employees, reduces the performance as well as threatening the continuity of the organization.

In order for organizations not to encounter these results, it is first necessary to examine the factors that cause extraordinary conflict. Upon examining the literature, the factors such as “division of labor, functional dependency, joint decision-making, limited resources, new expertise, communication system and the size of organization” (Akçakaya, 2003:8), the employees' being psychologically distant to the organization, the domination of the feeling of alienation, differences in values and ideologies, disputes in working conditions (Hotepo, Asokere, Abdul-Azeez and Ajemunigbohun, 2010), role conflict, changes in authority, status and purposes, being appointed for the same duty, resource competition and cultural differences may be expressed as the cause of conflict in organizations. Apart from these factors, researching other factors that increase conflict tendency in workers is important for the organization to achieve the optimal level of conflict. Therefore, it is examined whether the perception of narcissism in organizations is an effect on conflict tendency.

3. A RESEARCH ON PUBLIC AND PRIVATE SECTOR EMPLOYEES

3.1. Purpose and Importance of the Research

The purpose of the research is to determine the level of narcissism that public and private sector employees perceive in the atmosphere of the organization, to determine whether these levels are an influence on conflict tendencies and to determine whether the tendency of conflict differs according to demographic factors. In line with this purpose, a research was carried out on the employees of public institutions and private sector. This research is important in terms of introducing a new factor to the literature, which disrupts the organizational climate, causes important results regarding the welfare of the employees and continuity of the organization and substantially affects the organizational conflict and of determining the administrative behaviors to mitigate the conflict tendency in employees.

3.2. Population and Sample of the Research

The population of the research consists of all workers. The sample of the research includes public and private sector employees involved in the research. Random sampling and purposeful sampling among the non-probable sampling methods were used in the research, and data were collected from 205

employees; however, after excluding the missing/incorrectly filled surveys, the sample volume was determined as 187.

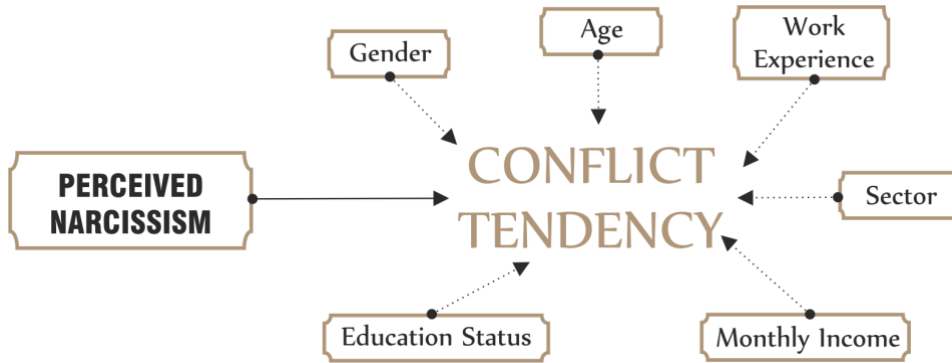
3.3. Data Collection Method of the Research

The data to be used in the research were obtained from the employees via the face-to-face survey method. In this context, a survey containing two 5-Likert-type scales was applied. The narcissism scale (Hypersensitive Narcissism Scale), which was developed by Hendin and Cheek (1997) and adapted to Turkish by Şengül, Ünal, Akça, Canbolay, Denizci, and Baştuğ (2005), and conflict tendency developed by Dökmen (1986) were utilized in the establishment of the survey.

3.4. Research Model and Hypotheses

Scanning model has been used in the research. The dependent variable of the research is the conflict tendency, and the independent variable is the narcissism perception.

Figure 2. Conceptual Model of the Research



Hypotheses of the Research;

- H_{1a}**: There is a significant relationship between narcissism perception and motivation.
- H_{1b}**: As the narcissism perception increases in the organization, conflict tendency increases.
- H_{1c}**: The conflict tendency indicates a significant difference based on age.
- H_{1d}**: The conflict tendency indicates a significant difference based on gender.
- H_{1e}**: The conflict tendency indicates a significant difference based on education level.
- H_{1f}**: The conflict tendency indicates a significant difference based on income level.
- H_{1g}**: The conflict tendency indicates a significant difference based on work experience duration.
- H_{1k}**: The conflict tendency indicates a significant difference based on the sector worked in.

3.5. Research Data Analysis

SPSS 20.0 (Statistical Package for Social Sciences) software was used to evaluate the findings obtained through the research. A reliability analysis has been conducted to determine the internal consistency of the research scales. Correlation analysis was used to determine the direction and intensity of the relationship between dependent and independent variables, simple linear regression analysis was used to examine the relationship between variables, Kruskal-Wallis H Test and Mann-Whitney U test was used to determine the differences.

3.6. Findings Obtained Through the Research

Table 1 contains the frequency values for the answers of the employees to the demographic questions in the research sample. According to these findings, it is observed that 56.7% of the employees participating in the survey are male and 43.3% are female. When the age distribution is examined, it was determined that 67.4% of the sample was in the age range of 21-40 years and income level examination revealed that 68.3% of the sample was between TRY 1000 and TRY 3000 and 2.8% had an income less than TRY 1000. In terms of education levels, it is observed that the majority of them are graduated from high school and associate degree and 10.3% are graduated from primary education. Looking at the duration of work experience, the most dominant group was found to be the employees with 4 years or more of work experience. However, when evaluated in general, it is observed that work experience is distributed in an area that can be regarded as equivalent in every range. Upon examining the sector worked in, 54.5% of the sample were found to work in the public sector.

Table 1. Basic Information on Data Providers (N=187)

	<i>Frequency</i>	<i>Percentage</i>
Gender		
<i>Male</i>	106	56.7%
<i>Female</i>	81	43.3%
Age		
<i>Younger than 21</i>	6	3.2%
<i>21-30</i>	60	32.1%
<i>31-40</i>	66	35.3%
<i>41-50</i>	32	17.1%
<i>51-60</i>	20	10.7%
<i>Older than 60</i>	3	1.6%

Monthly Income Level		
<i>Less than TRY 1000</i>	12	6,4%
<i>Between TRY 1000-2000</i>	54	28,9%9
<i>Between TRY 2000-3000</i>	41	21,9%
<i>Between TRY 3000-4000</i>	35	18,7%
<i>Between TRY 4000-5000</i>	29	15,5%
<i>TRY 5000 or more</i>	16	8,6%

Education Status		
<i>Primary School</i>	17	9,1%
<i>High School</i>	61	32.6%
<i>Associate</i>	37	19,8%
<i>Undergraduate</i>	63	33.7%
<i>Post-graduate</i>	9	4,8%

Work Experience		
<i>Less than 1 year</i>	11	5,9%
<i>Between 1-2 years</i>	9	4,8%
<i>Between 2-3 years</i>	10	5,3%
<i>Between 3-4 years</i>	12	6,4%
<i>4 years or more</i>	145	%77,5

Sector		
<i>Public</i>	102	%77,5
<i>Private</i>	85	45,5%

Table 2. Reliability Analysis

Cronbach's Alpha	N of Items
0.834	61

Table 2 contains the alpha coefficient (Cronbach's Alpha) used to test the reliability of the scales used in the research. As a result of the reliability analysis performed, Cronbach's Alpha coefficient was determined as 0.834 and internal consistency was achieved.

Table 3. Correlation Analysis

		<i>Narcissism Perception</i>
<i>Conflict Tendency</i>	Pearson Correlation	0.622
	Sig. (2-tailed)	0.000

Table 3 provides the results of the correlation analysis between the dependent variable and independent variables of the research. According to this table; a significant and positive relationship was determined between the conflict tendency and the narcissism perception ($r = 0.622$) at high level.

Table 4. Narcissism & Conflict Tendency - ANOVA

		Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.
<i>Conflict Tendency</i>	Regression	25304.505	25304.505	116.608	0.000
	Residual	40.145.880	217.005		
	Total	65450.385			

Table 4 exhibits the simple linear regression analysis oriented to the relationship between the narcissism perception and conflict tendency. According to the examined result of the regression analysis performed, it has been found that the regression model to be established indicates statistical significance, since the statistical significance value of the F value is lower than 0.05.

Table 5. Narcissism & Conflict Tendency - Model Summary

		β	t	Sig.	r ²	Adjusted r ²
<i>Conflict Tendency</i>	<i>Constant</i>	116.690	20.742	0.000	0.387	0.383
	<i>Narcissism Perception</i>	2.417	10.799	0.000		

Table 5 exhibits the model summary created. As a result of the analyzes, it was determined that 38.3% of the change in conflict tendency was explained by the change the perception of narcissism. According to these results, the value that the conflict tendency can get can be formulated as follows;

$$\text{“Conflict Tendency} = 116.690 + (2.417 \times \text{Narcissism Perception)”}$$

According to the generated regression model, it was determined that a 1-unit increase in narcissism perception was found to result in an increase of 2.417 units on conflict tendency.

Table 6. Conflict Tendency and Age / Kruskal-Wallis H Test

	Age	N	Mean Rank	Chi-Square	df	Asymp. Sig.
Conflict Tendency	<i>Less than 21</i>	6	107.83			
	<i>21-30</i>	60	98.08			
	<i>31-40</i>	66	94.42	2.240	5	0.815
	<i>41-50</i>	32	82.53			
	<i>51-60</i>	20	95.58			
	<i>Older than 60</i>	3	87.17			

Table 6 examines the relationship between conflict tendency and age of employees. The results in the table indicate that the values in Asymp Sig. (Significance) line are higher than 0.05. Accordingly, it was determined that the conflict tendency did not indicate a significant difference based on the age of the employees.

Table 7. Conflict Tendency and Gender / Mann-Whitney U Test

	Gender	N	Mean	Sum of Ranks	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Conflict Tendency	<i>Male</i>	106	90.60	9604.00	3933.000	9604.000	-0.982	0.326
	<i>Female</i>	81	98.44	7974.00				

Table 7 examines the relationship between the gender of employees and the conflict tendency. Upon examining the value on the Asymp. Sig. (Significance) line, it is observed that it is higher than 0.05. Accordingly, it was determined that the conflict tendency did not indicate a significant difference based on the gender of the employees.

Table 8. Conflict Tendency and Education Status / Kruskal-Wallis H Test

	Education Status	N	Mean Rank	Chi-Square	df	Asymp. Sig.
Conflict Tendency	<i>Primary School</i>	17	123.38			
	<i>High School</i>	61	100.68			
	<i>Associate</i>	37	91.11	9.698	4	0.046
	<i>Undergraduate</i>	63	84.78			
	<i>Post-graduate</i>	9	69.67			

Table 8 examines the relationship between the education status of employees and the conflict tendency. The results in the table indicate that the values in Asymp Sig. (Significance) value is lower than 0.05. Accordingly, it was determined that conflict tendency exhibited a significant difference based on educational status, conflict tendency in primary school graduates was at the highest level and as the level of education increased, conflict tendency decreased.

Table 9. Conflict Tendency and Monthly Income / Kruskal-Wallis H Test

	Monthly Income Level	N	Mean Rank	Chi-Square	df	Asymp. Sig.
Conflict Tendency	<i>Less than TRY 1000</i>	12	134.17			
	<i>Between TRY 1001 - 2000</i>	54	90.61			
	<i>Between TRY 2001 - 3000</i>	41	87.73	7.621	5	0.178
	<i>Between TRY 3001 - 4000</i>	35	94.83			
	<i>Between TRY 4001 - 5000</i>	29	89.74			
	<i>TRY 5001 or more</i>	16	97.28			

Table 9 examines the relationship between the monthly income level of employees and the conflict tendency. The results in the table indicate that the values in Asymp Sig. (Significance) value is higher than 0.05 and therefore the conflict tendency does not show a significant difference on income level.

Table 10. Conflict Tendency and Job Experience / Kruskal-Wallis H Test

	Work Experience	N	Mean Rank	Chi-Square	df	Asymp. Sig.
Conflict Tendency	<i>Less than 1 year</i>	11	88.09			
	<i>Between 1-2 years</i>	9	102.39			
	<i>Between 2-3 years</i>	10	90.15	1.528	4	0.822
	<i>Between 3-4 years</i>	12	110.13			
	<i>4 years and above</i>	145	92.86			

Table 10 examines the relationship between the work experience duration of employees and the conflict tendency. Upon examining the values in the table, it is observed that Asymp Sig. (Significance) value is higher than 0.05. Accordingly, it was determined that the conflict tendency did not indicate a significant difference based on the work experience duration.

Table 11. Conflict Tendency and Sector / Mann-Whitney U Test

	Sector	N	Mean	Sum of Ranks	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Conflict Tendency	<i>Public</i>	102	102.94	1.049.950				
	<i>Private</i>	85	83.28	7078.50	3423.500	7078.500	-2.474	0.013

Table 11 examines the relationship between the conflict tendency and the sector in which workers work. Upon examining the value on the Asymp. Sig. (Significance) line, it is observed that it is lower than 0.05. Accordingly, it was determined that the conflict tendency was significantly different according to the working sector, and the conflict tendency in the public sector was found to be higher in the organization.

4. CONCLUSION

The study has examined whether there is a statistical connection between narcissism and conflict tendency, which is fundamentally important for organizations. For this, 8 hypotheses have been proposed and data has been obtained from 187 employees to test these hypotheses with a survey method. The data obtained was processed with the SPSS 20.0 software and as a result of the analyzes, a significant and positive relationship was found between the level of narcissism perceived in the organizational atmosphere and the conflict tendency of the employees; that 38.3% of the change in conflict tendency was explained by the change the perception of narcissism and that a 1-unit increase

on the narcissism perception caused an increase of 2.417 units on the conflict tendency. As a result of the difference analyses, it was determined that conflict tendency exhibited a significant difference based on educational status, conflict tendency in primary school graduates was at the highest level and as the level of education increased, conflict tendency decreased. In addition, it was determined that the conflict tendency was significantly different according to the working sector, and the conflict tendency in the public sector was found to be higher in the organization.

As a result of the analyses conducted, 4 hypotheses put forward within the scope of the research have been accepted and 4 hypotheses have been rejected. Accordingly, it has been determined that narcissism perception has a very important effect on the conflict tendency of the employees. Therefore, it is necessary to control the narcissism perception in the organizational atmosphere. However, narcissism cannot be enhanced or reduced by external intervention. What the organization managers can do in that regard is very limited. Excluding these individuals from the organization is not a solution and the continuity of their existence is also dangerous in terms of the optimality of the organizational atmosphere. Kemelgor et al. (2007) argued that it is more important to ensure that the narcissists see themselves as high-performing rather than restricting them, thereby reducing narcissistic harmful behavior of the narcissists. Narcissists should be prevented from harming the organization because negative emotions towards narcissistic persons in non-narcissistic workers constitute the initial phase of the conflict. The methods proposed in the literature for resolving conflicts, which are avoiding, resolving, softening, using power, destroying the source of conflict, determining comprehensive objectives, and changing parties, are not effective in managing or directing narcissism-based conflict process (Oflluğlu and Uysal, 2018). These methods are applicable in cases where the influence of the organizers is possible. As narcissism is a personality trait, there is no influence of interventions outside the self. However, there are strategies that organizations can implement in this regard. Campbell and Foster (2007) stated that narcissists cannot succeed unless they have high extroversion and confidence. Thus, personality analysis in the selection of human resources and the narcissistic candidates who threaten the integrity of the organization should be chosen carefully or not preferred according to the nature of the job. The important point here is the quality of the work. It is not a correct strategy to isolate narcissists from all other employees by alienating them. Although individuals with narcissistic personality cause reactions, the personality trait can be used for some important tasks. Narcissists may not be included in this group if it is necessary to conduct group work in accordance with the nature of the work, or it may be ensured that saturation reach is achieved and performance is exhibited by putting them to the position of group leader. Tazegül (2013) also suggested that individuals with developed narcissistic traits should be given individual roles instead of team work. Attention should also be paid to the reflection of narcissism, which is thought to have emerged as a congenital personality structure, in other employees. In this regard, Grijalva et al. (2015) stated that the high level of narcissism would prevent the leader's effectiveness in organizations. Timuroğlu and İşcan (2008) noted that narcissists

exhibit job dissatisfaction in the workplace, which stems from the fact that it is impossible for the organization to present to them what they think they deserve. Therefore, it is necessary to prevent the negative effect of the organizational behavior displayed by narcissists on other employees. Otherwise, it is likely that a leader or reference person will be taken as an example within the organization. If these people are narcissists, narcissism tendency will develop even if the employees are not narcissists. Non-personality-based narcissistic behaviors and personality-based narcissist approaches should be separated within the organization and the appropriate one of the stated strategies should be preferred. It should not be forgotten that in case of being indifferent towards narcissism in organizations, unrepairable departures and contradictions among employees will occur and this will lead to uncontrollable conflicts.

REFERENCES

- Abamara, C. N., Anazodo, N. N., Onyekaba, O. C. ve Onyemaechi, C. (2015) "Psychological Symptoms as Predictors of Organizational Conflict Among Bankers", *Practicum Psychologia*, 5: 49-59.
- Akçakaya, M. (2003) "Çatışma Yönetimi ve Örgüt Verimliliğine Etkisi", *Kamu-İş Dergisi*, 7(2): 2-27.
- Altan, Y. (2015) "Örgütsel Çatışma ve Etkileri", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 27: 1-7.
- Arslantaş, H. İ. ve Özkan, M. (2002) "Okul Müdürlerinin Çatışma Çözmede Yapıcı - Yıkıcı Olmaları İle Öğretim Liderliği Arasındaki İlişki", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (34): 157-176.
- Asunakutlu, T. ve Safkan, B. (2005) "Örgütsel Çatışma Açısından Hemşehricilik Üzerine Bir Araştırma", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1): 157-176.
- Boateng, I. A. (1978) "Conflict Resolution in Organizations-An Analysis", *European Journal of Business and Innovation Research*, 2(6): 1-8.
- Bozkuş, O. ve Araz, A. (2015) "Narsisizm ve Evlilik Uyumu İlişkisinde Reddedilme Duyarlılığı ve Olumlu Yanılsamaların Aracı Rolü", *Nesne Psikoloji Dergisi*, 3(6): 29-54.
- Braun, S. (2017) "Leader Narcissism and Outcomes in Organizations: A Review at Multiple Levels of Analysis and Implications for Future Research", *Frontiers in Psychology*, 8: 773-795.
- Buffardi, L. E. ve Campbell, E. K. (2008) "Narcissism and Social Networking Web Sites", *Personality and Social Psychology Bulletin*, (34): 1303-1314.
- Campbell, W. K. (1999) "Narcissism and Romantic Attraction", *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6): 1254-1270.
- Campbell, W. K. ve Foster, J. D. (2007) "The Narcissistic Self: Background, an Extended Agency Model, and Ongoing Controversies, *Frontiers in Social Psychology: The Self*, eds C. Sedikides and S. Spencer (Philadelphia, PA: Psychology Press), 115-138.
- Demir, M. (2010) "Örgütsel Çatışma Yönetiminde Duygusal Zekânın Etkisi: Konaklama İşletmelerinde İş görenlerin Algılamaları Üzerine Bir Araştırma", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2): 199-211.

- Demircioğlu, A. (2014) “Gazali ve İbn Haldun’da Narsistik Yönelimler”, *Uluslararası Hakemli İletişim ve Edebiyat Araştırmaları Dergisi*, 2(3): 62-76.
- Dere, G. ve Kılıç, E. (2016) “Aidiyet Perspektifinden Çatışma Yönetimi Üzerine Kuramsal Bir Çalışma”, *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 26(2): 127-154.
- Dökmen, Ü. (1998) “Empatinin Yeni Bir Modele Dayanarak Ölçülmesi ve Psikodrama ile Geliştirilmesi”, *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 21: 1-2.
- Erkutlu, H. V. ve Chafra, J. (2017) “Leader Narcissism and Subordinate Embeddedness: The Moderating Roles of Moral Attentiveness and Behavioral Integrity”, *EuroMed Journal of Business*, 12(2): 146-162.
- Folger, R. (1993) “Reactions to Mistreatment at Work”, in K. Murnighan (Ed.), *Social psychology in organizations: Advances in theory and research*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Grijalva, E., Harms, P. D., Newman, D. A., Gaddis, B. H. ve Fraley, R. C. (2015) “Narcissism and Leadership: A Meta-Analytic Review of Linear and Nonlinear Relationships”, *Personnel Psychology*, 68(1): 1-47.
- Güngör, İ. H., Ekşi, H. ve Arıca, O. T. (2012) “Genç Yetişkinlerde Değer Tercihlerinin Narsistik Kişilik Özellikleri Yordaması”, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 12(2): 1271-1290.
- Hendin, H. M. ve Cheek, J. M. (1997) “Assessing Hypersensitive Narcissism: A Reexamination of Murray’s Narcism Scale”, *Journal of Research in Personality*, 31(4): 588-599.
- Hotepo, O. M., Asokere, A. S. S., Abdul-Azeez, A. ve Ajemunigbohun, S. S. A. (2010) “Empirical Study of the Effect of Conflict on Organizational Performance in Nigeria”, *Business and Economics Journal*, 15: 1-9.
- Hyman, S. E. (1989) “Acil Psikiyatri”, İzmir: Ege Üniversitesi Basımevi.
- Karaaziz, M. ve Erdem, İ. (2013) “Narsisizm ve Narsisizmle İlgili Araştırmalar Üzerine Bir Gözden Geçirme”, *Nesne Psikoloji Dergisi*, 1(2): 44-59.
- Kartopu, S. (2013) “Narsisizmin Dindarlık Eğilimleriyle İlişkisi: Gümüşhane Üniversitesi Örneği”, *International Journal of Social Science*, 6(6): 625-649.
- Kassim, M. A. M. ve Ibrahim, H. I. (2014) “Conflict Management Styles and Organizational Commitment: A Study among Bank Employees in Penang”, *International Journal of Business, Economics and Law*, 4(1): 45-53.
- Kemelgor, B., Sussman, L., Kline, J. ve Zurada, J. (2007) “Who Are The Difficult Employees? Psychopathological Attributions of Their Co-workers”, *Journal of Business & Economics Research*, 5(10): 47-62.

- Kernberg, O. (2012) “Sınır Durumlar ve Patolojik Narsisizm”. (M. Atalay, çev). İstanbul: Metis Yayınları.
- Kılıçaslan, S. (2014) “Örgütsel Çatışma Yönetiminde Duygusal Zekânın Etkisini İncelemeye Yönelik Kuramsal Bir Araştırma”, EJOVOC: Electronic Journal of Vocational Colleges, 4/3: 264-274.
- Kohut, H. (1977) “The Restoration of the Self”, New York: International Universities Press.
- Korkmaz, Z. ve Yalçın, B. (2015) “Liderlik Tarzları ve Çatışma Yönetimi Stratejileri İlişkisine Yönelik Bir Alan Araştırması: Sağlık Yöneticileri Örneği”, Doğu Üniversitesi Dergisi, (123): 41-51.
- Masterson, James F. (2014) “Narsistik ve Borderline Kişilik Bozuklukları, Psikoterapi Enstitüsü Eğitim Yayınları, İstanbul.
- Miller, J. D., Widiger, T. A. ve Campbell, W. K. (2010) “Narcissistic Personality Disorder and the DSM-V”, Journal of Abnormal Psychology, 119(4): 640-649.
- Ofluoğlu, G. ve Uysal, H. T. (2018) “Conflict Management in Organizations: Recent Studies in Turkish Literature (2001-2017)”. In Hasan Arapgirlioğlu, Atilla Atik, Salim Hızıroğlu, Robert L. Elliott & Elif Taşlıdere (Eds.), The Most Recent Studies in Science and Art. Chapter 12, (p.134-151). PA: Gece Publishing.
- Oğuz, T. (2016) “Çağdaş Narkisios’lar: Facebook Kullanım Alışkanlıkları ve Narsisizm”, Selçuk İletişim, 9(2): 51-68.
- Omisore, B. O. ve Abiodun, A. R. (2014) “Organizational Conflicts: Causes, Effects and Remedies”, International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences, 3(6): 118-137.
- Özel, İ. (2013) “Kur’ân Ekseninde Narsisizm ve Din”, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 6(28): 248-268.
- Özgan, H. (2011) “Örgütsel Davranış Bağlamında Öğretmenlerin Örgütsel Adalet, Güven, Bağlılık, Yönetici değerlendirme ve Çatışma Yönetimi Stratejileri Algıları Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi”, Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri, 11(1): 229-247.
- Pathak, M. (2010) “Managing Organizational Conflict”, Oeconomics of Knowledge, 2(4): 2-12.
- Persson, B. N., Kajonius, P. J. ve Garcia, D. (2017) “Testing Construct Independence in the Short Dark Triad Using Item Response Theory”, Personality and Individual Differences, 117: 74-80.
- Robbins, S. (1978) “Conflict Management and Conflict Resolution are not Synonymous Terms”, California Management Review, 67-75.
- Russell, G. A. (1985) “Narcissism and the Narcissistic Personality Disorder: A Comparison of the Theories of Kernberg and Kohut”, British Journal of Medical Psychology, (58): 137-148.

- Sandler, J., Fonagy, P. ve Person, E. S. (2012) "Freud's on Narcissism: An Introduction". London, ENG: Karnac Books.
- Şahin, D. (2009) "Kişilik Bozuklukları", Klinik Gelişim, 22(4): 45-55.
- Şengül, B. Z., Ünal, E., Akça, S., Canbolay, F., Denizci, M. ve Baştuğ, G. (2015) "Validity and Reliability Study for the Turkish Adaptation of the Hypersensitive Narcissism Scale (HSNS)", The Journal of Psychiatry and Neurological Sciences, 28(3): 231-241.
- Tazegül, Ü. (2013) "Boksörlerin Motivasyon Yönelimleri ve Narsisizm Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", International Journal of Social Science, 6(5): 679-691
- Tengilimoğlu, D. (1991) "Kişilerarası Çatışma ve Çatışmayı Teşhis Modelleri", Amme İdaresi Dergisi, 24(2): 121-144.
- Thomas, K. W. (1976) "Conflict and Conflict Management", in M. D. Dunnette (Ed.), Handbook of Industrial and Organizational Psychology, Chicago: Rand-McNally.
- Timuroğlu, K. ve İşcan, Ö. F. (2008) "İşyerinde Narsisizm ve İş Tatmini İlişkisi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 21(1): 239-264.
- Tokarev, A., Phillips, A. R., Hughes, D. J. ve Irwing, P. (2017) "Leader Dark Traits, Workplace Bullying, and Employee Depression: Exploring Mediation and the Role of the Dark Core", Journal of Abnormal Psychology, 126(7): 911-920.
- Tuna, M. ve Türkmen, F. (2015) "Kişilik Tiplerinin Çatışmayı Yönetme Yöntemlerine Etkisi", İşletme Araştırmaları Dergisi, 7(4): 43-65.
- Turkalj, Ž., Fosić, I. ve Dujak, D. (2008) "Conflict Managment in Organization", Interdisciplinary Management Research, 4: 505-515.
- Uçar, M. E. ve Konal, B. (2017) "Narsisizm Kişilik Özellikleri ve Benlik Saygısı Arasındaki İlişkiler", Journal of Social and Humanities Sciences Research, 4(3): 260-280.
- Weerarathna, R. ve Weerasinghe, I. (2017) "Study of the Relationship between Organizational Conflicts & Employees' Intention to Leave with Special Reference to Staff Assistants in ABC Merchant Bank of Sri Lanka", Global Journal of Management and Business Research: A Administration and Management, 17(4): 43-57.
- Wilson, J. L. (2004) "Conflict Management Does Not Have To Create Conflicts", Accounting Today, 18(17): 22-23.