

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 37, Sayı 2, 2019
Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences, Vol 37, Issue 2, 2019

Derginin Sahibi/Publisher: Sunay İL, Dekan / Dean
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına /
on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences

Yayın Kurulu Başkanı/Chief Editor : Necmiddin BAĞDADIÖĞLU

Yayın Kurulu Başkan Yardımcısı/Deputy Editor : Uğur SADIOĞLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/Editorial Manager : Şerife GÜRAN

Yayın Kurulu/Editorial Board:

Necmiddin BAĞDADIÖĞLU	Hacettepe Üniversitesi, TR
Selin Metin CAMGÖZ	Hacettepe Üniversitesi, TR
Tarkan ÇAVUŞOĞLU	Hacettepe Üniversitesi, TR
Andre DORSMAN	VU University, NL
Mine Pinar GÖZEN ERCAN	Hacettepe Üniversitesi, TR
Matthias FINGER	Ecole Poly. Federal de Lausanne, CH
Sunay İL	Hacettepe Üniversitesi, TR
Sıdıka KAYA	Hacettepe Üniversitesi, TR
Uğur SADIOĞLU	Hacettepe Üniversitesi, TR
Arzu ŞENER	Hacettepe Üniversitesi, TR
Tarık TUNCAY	Hacettepe Üniversitesi, TR
Wim WESTERMAN	Groningen University, NL
Yasemin YALTA	Hacettepe Üniversitesi, TR

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda dört defa online yayımlanan uluslararası, akademik hakemli bir dergidir.

Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar <http://dergipark.gov.tr/huniibf> adresinden yüklenmelidir. Diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

Adres/Address:
Şerife GÜRAN
Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü 06800, Beytepe, ANKARA
e-posta/e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr

Dergiye gönderilecek makaleler, Dergi web-sitesinde (<http://dergipark.gov.tr/huniibf>) yer alan “Yazar Rehberi”ndeki kurallara uygun olmalıdır.

H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences is a peer-reviewed online international, academic journal, published quarterly. Articles sent must conform to the requirements indicated on the Guide for Authors in the web-site (<http://dergipark.gov.tr/huniibf>).

Yayının Türü/Product Type: Uluslararası akademik internet üzerinden yayımlanan Dergi, yılda 4 sayı/
International academic online journal, four issues per year.

Basım Tarihi/Date of Issue: Haziran 2019

Yayının Yönetim Yeri/Editorial Office Contact Information: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe-ANKARA, Tel: (0312) 297 68 30/
Hacettepe University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Beytepe-ANKARA, Phone: +90 312 297 68 30

Danışma Kurulu/Advisory Board

Aybala DEMİRCİ AKSOY	Gazi Üniversitesi, TR
Victor ASAL	State University of New York, US
Erhan ASLANOĞLU	Piri Reis Üniversitesi, TR
Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi, TR
Kamil Ufuk BİLGİN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, TR
Nurettin BİLİCİ	Çankaya Üniversitesi, TR
Geert BOUCKAERT	KU Leuven, BE
Dimitrios BUHALIS	University of Bournemouth, UK
Charles E. BUTTERWORTH	University of Maryland, US
Mitat ÇELİKPALA	Kadir Has Üniversitesi, TR
Wolfgang DIETRICH	University of Innsbruck, AT
Alan DOIG	Northumbria University, UK
Aylin ÖZMAN	TED Üniversitesi, TR
Korkut ERTÜRK	University of Utah, US
Halit GÖNENÇ	University of Groningen, NL
Michael S. GUTTER	University of Florida, US
Nguyen Thai Yen HUONG	Diplomatic Academy of Vietnam, VN
Peter M. JACKSON	Leicester Üniversitesi, UK
Aykut KİBRİTÇİOĞLU	Ankara Üniversitesi, TR
Ayşegül MENGİ	Ankara Üniversitesi, TR
Toshihiro MINOHARA	University of KOBE, JP
Ahmet Fazıl ÖZSOYLU	Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, TR
Erol TAYMAZ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR
Süleyman TÜRKEL	Toros Üniversitesi, TR
Horst UNBEHAUN	Georg Simon Ohm TH, DE
Simon WIGLEY	Bilkent Üniversitesi, TR
Erinç YELDAN	Bilkent Üniversitesi, TR
A. Nuri YURDUSEV	Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR
Mary Ellen ZUCKERMAN	State University of New York, US

HAKEMLER/REFEREES

Muhittin ACAR	Hacettepe Üniversitesi
Ali Eren ALPER	Ömer Halis Demir Üniversitesi
Zeynep ARKAN	Hacettepe Üniversitesi
K. Barış ATICI	Hacettepe Üniversitesi
Kumru ATALAY	Başkent Üniversitesi
Akif AYARLIOĞLU	Hacettepe Üniversitesi
Mehmet Devrim AYDIN	Hacettepe Üniversitesi
Ceren AYDOĞMUŞ	Bilkent Üniversitesi
Berk AYVAZ	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Murat Alper BAŞARAN	Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Gökhan BİTMİŞ	Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Gerçek BUDAK	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Aysun ÇETİN	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Uğur EMEK	Başkent Üniversitesi
Şebnem YARDIMCI GEYİKÇİ	Hacettepe Üniversitesi
Selim İNANÇLI	Sakarya Üniversitesi
Argun KARACABEY	Arel Üniversitesi
Semra KARACAER	Hacettepe Üniversitesi
Yalçın KARATEPE	Ankara Üniversitesi
Sezer KORKMAZ	Gazi Üniversitesi
Kemal ÖKTEM	Hacettepe Üniversitesi
Mine ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Pelin ÖZGEN	Atılım Üniversitesi
Uğur SADIOĞLU	Hacettepe Üniversitesi
Nilgün SARIKAYA	Sakarya Üniversitesi
Cem SAYIN	Anadolu Üniversitesi
Mustafa ŞEN	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
M. Umur TOSUN	Hacettepe Üniversitesi
Niray TUNCEL	Hacettepe Üniversitesi
Erol USTA AHMETOĞLU	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Yasemin YALTA	Hacettepe Üniversitesi
Metin YÜKSEL	Hacettepe Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisinin Cilt 37, Sayı 2, Haziran 2019'de yayınlanan makalelerini değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to review the articles published in Volume 37, Issue 2, June 2019 of the Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences.

İÇİNDEKİLER/CONTENTS

Fatma AKÇAY Fatih Refik SAYGILI	Türkiye'nin Bölgesel Ekonomik Örgütlerle İhracatı Üzerine Çekim Modeli Uygulaması: AB Dışında Alternatifler Mümkün mü?193 <i>An Application of Gravity Model on Turkey's Exports with Regional Economic Organizations: Are There any other Alternatives to EU?</i>
Fatma Müge ARSLAN Oylum Korkut ALTUNA	The Role of Nostalgia Proneness in the Effect of Brand Image, Corporate Image, Brand Trust and Consumer Involvement on Emotional Attachment: Global vs. Local Brand215 <i>Marka İmajı, Kurumsal İmaj, Marka Güveni ve Tüketici İlgileniminin Duygusal Bağlılık Üzerindeki Etkisinde Nostalji Eğiliminin Rolü: Küresel ve Yerel Marka Karşılaştırması</i>
Arda BİLGİN	Güneydoğu Anadolu Projesi'ni Beklerken: Projenin Tamamlanmasını Geciktiren Faktörler Üzerine Bir İnceleme.....241 <i>Waiting for the Southeastern Anatolia Project: An Exploration of the Factors that Stall the Project's Progress</i>
Enver ÇAKIN Aslı ÖZDEMİR	Veri Zarflama Analizi Temelli Yapay Sinir Ağları ve Lojistik Regresyon Analizi ile Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin Etkinliklerinin Tahminlenmesi271 <i>Estimation of the Efficiency of Technology Development Regions by Artificial Neural Networks and Logistics Regression Analysis on the Basis of Data Envelopment Analysis</i>
Konur Alp DEMİR	Avrupa Birliği İçerisinde Merkezîyetçi Devletin Sonu: Yerel Devlet295 <i>The end of the Centralist State in the European Union: Local State</i>
Betül İNAM Simla GÜZEL Dilek MURAT	The Correlation Between Corruption and Socioeconomic Development: An Application for OECD Countries325 <i>Yolsuzluk ve Sosyo Ekonomik Gelişme İlişkisi: OECD Ülkeleri İçin Bir Uygulama</i>
Çağlayan ÖNALMIŞ Aydın ULUCAN Kazım Barış ATICI	OECD Ülkelerinin İş Yapma Kolaylığı Açısından Çok Kriterli Karar Analizi İle Sıralanması341 <i>Ranking of OECD Countries with Multi-Criteria Decision Analysis for Ease of Doing Business</i>
Gülhan SUADİYE	Determinants of the Timeliness of Financial Reporting: Empirical Evidence from Turkey365 <i>Finansal Raporlamanın Zamanında Yapılmasının Belirleyicileri: Türkiye'den Ampirik Kanıt</i>
Yazar Rehberi/Guide for Author	387

TÜRKİYE’NİN BÖLGESEL EKONOMİK ÖRGÜTLERLE İHRACATI ÜZERİNE ÇEKİM MODELİ UYGULAMASI: AB DIŞINDA ALTERNATİFLER MÜMKÜN MÜ?

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 193-214

Fatma AKÇAY

Dr. Öğrencisi, Ege Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
fatma_akc@hotmail.com

Fatih Refik SAYGILI

Prof. Dr., Ege Üniversitesi
İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
İktisat Bölümü
fatih.saygili@ege.edu.tr

Öz: Küreselleşme ile uluslararası ticarete engeller azaltılmış, ülkeler arasındaki ticari ilişkiler güçlenmiştir. 1980 sonrası bölgeselleşme süreci hız kazanmış, yeni dünya düzeninde ticari blokların oluşmasına neden olmuştur. Bu durum Türkiye’nin hangi ticari blokta yer alacağı sorusunu gündeme getirmiştir. Bu çalışmada Çekim Modeli Türkiye’nin farklı bölgesel ekonomik örgütlerle ihracatı üzerine kullanılmış ve Türkiye için AB dışında başka güçlü alternatiflerin olup olmadığı sorgulanmıştır. Modelde dünya ekonomisinde önemli paylara sahip olan bölgesel entegrasyonlardan AB, NAFTA, APEC, ASEAN, GCC ve AEC bağımsız değişkenler olarak seçilmiştir. Elde edilen sonuçlar Türkiye’nin dış ticaretinde AB’nin vazgeçilmemesi gereken bir partner olduğu ancak aynı zamanda Asya, Ortadoğu ve Afrika ülkeleri ile ticari ilişkilerini geliştirilmesi gerektiğini göstermektedir. Ayrıca imzalanan serbest ticaret anlaşmaları (STA) ve GB’nin ihracat üzerinde olumlu etkileri olduğu ancak GB’nin etkisinin daha fazla olduğu yönündedir.

Anahtar Sözcükler: Küreselleşme, ekonomik örgütler, Avrupa Birliği, dış ticaret, çekim modeli, Gümrük Birliği.

**AN APPLICATION OF GRAVITY
MODEL ON TURKEY'S EXPORTS
WITH REGIONAL ECONOMIC
ORGANIZATIONS: ARE THERE
ANY OTHER ALTERNATIVES TO EU?**

*Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 193-214*

Fatma AKÇAY

PhD. Student, Ege University
Graduate School of Social Sciences
fatma_akc@hotmail.com

Fatih Refik SAYGILI

Prof. Dr., Ege University
Faculty of Economics and Administrative
Sciences
Department of Economics
fatih.saygili@ege.edu.tr



Abstract: With globalization, the barriers on international trade have been reduced and commercial relations among countries have strengthened. In the post 1980 period, regionalization process accelerated and led to the formation of trade blocs in the new world order. This situation has raised the question of which trade bloc Turkey will take part in. In this paper, Gravity Model is used on Turkey's exports with different regional economic organizations and it is questioned whether there are any strong alternatives to EU. In the model EU, NAFTA, APEC, ASEAN, GCC and AEC are chosen as dependent variables since these regional integrations have significant shares in the world economy. The results show that the EU seem to be an indispensable partner for Turkey but Turkey's trade relations with Asian, Middle East and African countries need to be further improved. Moreover, the free trade agreements (FTA) and CU have positive effects on Turkey's exports, but still CU's effect is more significant.

Keywords: *Globalization, economic organizations, European Union, Foreign Trade, gravity model, customs.*

GİRİŞ

Akademik literatürde küreselleşme kavramının bir süreci, durumu, sistemi, gücü ve dönemi ifade ettiği konusunda ortak bir görüş hâkimdir (Steger, 2006: 24). Birçok alanda (siyasal, askeri, çevresel, kültürel vb.) etkisini gösterdiği kaçınılmaz bir gerçek halini alan kavramın ekonomi üzerindeki etkileri de zaman içinde ağırlık kazanmıştır. Küreselleşme olgusunun gelişmesiyle birlikte bölgeselleşme kavramı gündeme gelmiş, ülkeler buldukları bölgede ekonomik gelişme sağlamak, tek pazar oluşturmak ve zorlaşan rekabet ortamında ayakta kalmak için birleşme yoluna gitmişlerdir. Bu açıdan bakıldığında bölgeselleşme, hem küreselleşmenin bir sonucu hem de küreselleşme karşısında bir direnme gücü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Küresel dönüşüm ile birlikte ekonomik ilişkilerde korumacılık anlayışı zamanla yerini serbest ticaret görüşüne bırakmış ancak ticari ilişkiler her zamankinden daha bağımlı ve karmaşık bir hal almıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında sosyal, ekonomik, askeri ve politik uluslararası kurumlar aktör olarak sistemde yerlerini almıştır. Bu aktörlerin başında uluslararası ekonomik örgütler gelmektedir. Günümüz ekonomisinde bu örgütler tüm ticari ilişkileri belirleyecek hatta geleceğe yön verecek kadar güçlenmiştir. Ortaya çıkan bu durum özellikle gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler için daha fazla önem arz etmektedir. Ülkelerin hangi ticari blokta yer alacağı veya hangi ticari blokla ticari ilişkilerini geliştirmesi gerektiği süregelen tartışma konular arasında ön saflarda yer almıştır.

Gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Türkiye, geçmişten günümüze değişik ekonomi politikaları benimsenmiş ve benimsenen bu politikalar küresel ekonomi ile paralellik göstermiştir. 1960'lı yıllardan itibaren uygulamaya konulan ithal ikameci sanayileşme politikaları "24 Ocak Kararları" ile yerini dışa dönük, ihracata dayalı sanayileşme politikalarına bırakmıştır. 1980 yılında alınan bu karar Türkiye'nin dış ticaretinde bir dönüm noktası olmuş, gelecekte atılması planlanan adımlarının temelini oluşturmuştur. Diğer bir kilometre taşı ise 1996 yılında Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) yolunda ilişkileri bir adım öne taşıyan Gümrük Birliği Anlaşması (GB) ile gerçekleşmiştir. Gerek 1980 gerekse 1996 yılında alınan bu kararlar Türkiye'nin dünya ekonomisinde daha sağlam bir yer ve daha sıkı ilişkiler ağı içinde olmasını sağlamak adına atılmış adımlardır.

Küresel eğilimlerle paralel olarak ekonomide yapısal dönüşümler gerçekleştiren Türkiye zamanla küresel ve bölgesel ekonomik örgütlerin önemi kavramış, ekonomik ilişkilerin daha kapsamlı bir hale gelmesi için dış ticaret politikası oluşturmuştur. Bu konuda en büyük çaba AB üyelik mücadelesinde gösterilmiştir. 1959 yılında başlayan üyelik başvurusu 1999 yılında Helsinki Zirvesi'nde alınan kararla Türkiye'nin aday ülke ilan edilmesi ile seviye atlamış, son olarak 2005 yılında tam üyelik müzakerelerinin başlamasıyla sonuçlanmıştır.

Ancak son dönemde AB ile yaşanan (gerek siyasi gerekse ekonomik) sorunlar nedeniyle ilişkiler soğuk bir ortamda seyretmeye başlamış, bu süreçte alternatif bir örgütün varlığı sürekli olarak gündeme getirilerek sorgulanmıştır. Türkiye 2002 yılında Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması (NAFTA), 2015 yılında ise Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ne (ASEAN) üyelik istediğini üst makamlarca dile getirmiş, bu istek taraflarca olumlu karşılanmamıştır. Bu konuda bahsi geçen diğer örgütler Şanghay İşbirliği Örgütü (ŞİÖ) ve Avrasya Ekonomik Birliği (AEB)'dir. 2001 yılında kurulmuş olan ŞİÖ, gelişim sürecini henüz tamamlamamış olmakla birlikte ekonomik işbirliğinden ziyade üye ülkeler arasındaki siyasi amaçlara (terörizmle mücadele, kaçakçılık, kültüre işbirliği...) hizmet etme amacını taşımaktadır (Özdemir, BBC, E.T.: 22.11.2016). Gümrük birliği aşamasıyla kurulmuş olan AEB ise zamanla mal, hizmet, sermaye ve işgücü dolaşımını serbest hale getirmeyi hedeflenmektedir. Örgüt Avrasya'da yer alan diğer ülkeleri de kapsayacak şekilde (AB benzeri) ulus-üstü bir yapıya bürünmeyi amaçlamaktadır (Tüfekçi, E.T.: 15.02.2016). Türkiye hâlihazırda AB ile bir gümrük anlaşması imzalamıştır, bu nedenle hukuki olarak başka bir birlikle GB anlaşmasını imzalamaz. Bu nedenle nihai hedefleri daha çok siyasi birlik oluşturmak olan örgütlerin AB karşısında alternatif olarak lanse edilmesi doğru bir yaklaşım değildir. Bu nedenle günümüzde etkinliği devam eden ekonomik işbirliği ve bütünleşmeler düşünüldüğünde Türkiye için AB karşısında tam anlamıyla alternatif olarak düşünülebilecek bir örgüt bulunmamaktadır. Ancak bahsi geçen örgütlerle kurulacak yakın ilişkilerin Türkiye için tamamlayıcı güç olacağı da yadsınamaz bir gerçektir.

1. TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNDE BÖLGESEL EKONOMİK ÖRGÜTLERİN YERİ

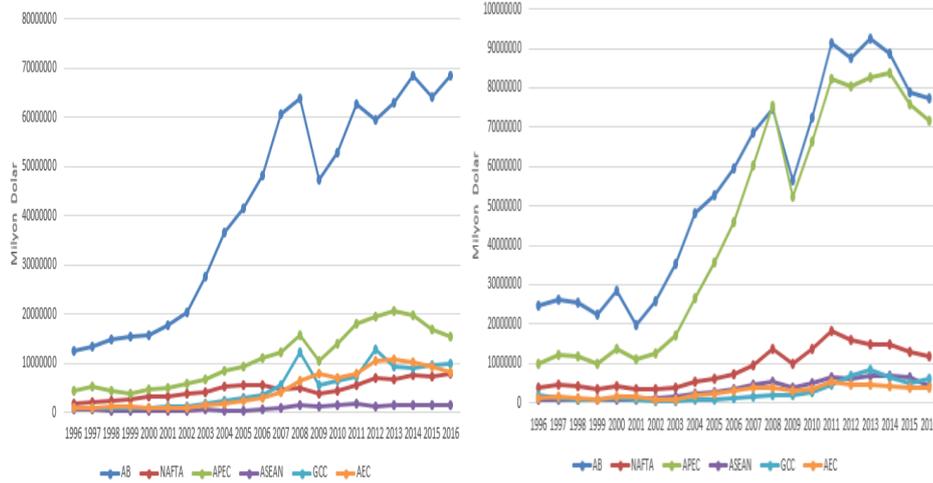
Birden çok kıtayı kapsayan, yükselen değerleri dikkate alan ve çok yönlü bir dış ticaret politikası gerekliliğine uygun olarak yeni bir rota çizilmiş, açılım planları yürürlüğe konulmuştur. Özellikle 1990'lı yıllarda başlayan çok yönlü ekonomi politikası 2000'li yıllarda devam etmiş, bu politika uyarınca eski ilişkiler gözden geçirilmiş ve yeni ilişkiler kurmak adına çeşitli adımlar atılmıştır. Çalışma kapsamında bölgesel ekonomik örgütlerden¹ Türkiye'nin üye olmadığı AB, NAFTA, Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC), ASEAN, Körfez İşbirliği Teşkilatı (GCC), Afrika Ekonomik Topluluğu (AEC) seçilmiştir. Çok kutuplu ekonomik düzende kendine yer edinmiş ve dünya ekonomisinde belirli paylara sahip olan bu bölgesel örgütlerin konumlarının yanı sıra ekonomik geleceğin şekillenmesinde üstlenecekleri rollerde seçilmelerinde etkili olmuştur. Üye olunmayan birliklerin seçilmesindeki temel amaç ise Türkiye'nin geçmişten günümüze bu birliklerle ekonomik ilişkilerini geliştirmek adına attığı adımları incelemek ve gelecekte atılması planlanan adımları açıklamaktır.

Seçili ekonomik örgütlerle ticari ilişkiler süreci incelendiğinde en uzun ve meşakkatli sürecin AB'ye ait olduğu görülmektedir. AB ile ticari ilişkilerde hukuki temel oluşturan Ankara Antlaşması 1963 yılında imzalanmış, antlaşma şartları uyarınca taraflar arasında GB 1996 yılında yürürlüğe girmiştir. 1999 yılında Helsinki Zirvesi'nde Türkiye aday ülke ilan edilmiş, 2005 yılından günümüze tam üyelik müzakereleri devam etmekle birlikte henüz bir ilerleme kaydedilememiştir. Türkiye, Atlantik - Pasifik ülkeleri arasında ekonomik işbirliği oluşturmayı amaçlayan APEC'in üyesi olmadığı gibi birlik ile ticaretini kolaylaştıracak herhangi bir antlaşmaya da sahip değildir. Dış ticaret hacminde önemli yer tutan APEC'le ticari ilişkiler ülkeler bazında yürütülmektedir. Özellikle Rusya, ABD, Çin gibi ekonomisi güçlü devletlerin yer aldığı birlikte ortaya çıkacak gelişmeler yakından takip edilmektedir.

Diğer bir önemli bütünleşme olan NAFTA ile ticari ilişkiler Türkiye için önem arz etmektedir. Ancak taraflar arasında hali hazırda serbest ticaret anlaşması veya tercihli ticaret anlaşması bulunmamaktadır. Buna mukabil Türk ihracatçıları ABD pazarına GTS (Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi) ile giriş yapmaktadır. Asya kıtasındaki önemli bütünleşmeler arasında yer alan ASEAN'ın Türkiye üyesi olmak istemiş, ancak birlik tarafından bölgesel yakınlık ve kültürel benzerliğin altı çizilerek reddedilmiştir. Taraflar arasında 2010 yılında Dostluk ve İşbirliği Antlaşması imzalanmış, Türkiye 2013 yılında toplantılara gözlemci statüsü ile katılma hakkı elde edilmiştir. İlişkilerde son gelişme 2017'de düzenlenen toplantıda Türkiye'nin Sektörel Diyalog Ortağı ilan edilmesiyle gerçekleşmiştir. Asıl amaçlanan taraflar arasındaki ticareti geliştirecek olan Diyalog Ortaklığı Anlaşması'nın imzalanmasıdır.

Batılı ülkeler tarafından rol model olarak gösterilen ve doğu – batı arasında köprü konumunda olan Türkiye ile GCC ülkelerine arasındaki ticari ilişkiler 2005 yılında Serbest Ticaret Çerçeve Anlaşması ile hukuki zemine oturtulmuş, 2008 yılında Cidde'de düzenlenen toplantıda “Stratejik Ortak” ilan edilmiştir. 2009 yılında Davos Zirvesi'nde yaşanan gelişmeler Türkiye'nin bölgedeki popülaritesini arttırmış, taraflar arasındaki yakın ilişkiler ticaret hacmini de olumlu etkilemiştir. Afrika kıtası ile ticari ilişkilerin seyri açılım planı ile gelişme göstermiş olup 2005 yılı Türkiye'de Afrika yılı olarak kutlanmış, aynı yıl Türkiye Afrika Birliği'nde gözlemci ülke statüsü kazanmıştır. Ayrıca ilişkilerde yaşanan diğer bir gelişme 2008 yılında Türkiye'nin stratejik ortak ilan edilmesiyle gerçekleşmiştir.

Şekil 1. Türkiye Dış Ticaretinde Ekonomik Örgütlerin İhracat – İthalat Dağılımı (1996 – 2016)



Kaynak: TÜİK

Yapılan çalışmaların günümüz dış ticaretindeki yansımalarını görmek için GB sonrası hem ihracat hem de ithalat verileri ele alınmış, verilerinin yıllar içerisinde gösterdiği değişim Şekil 1 yardımıyla ortaya konulmaya çalışılmıştır. 1996 - 2016 yılı verileri incelendiğinde hem ihracat hem de ithalatta diğer ekonomik örgütlere kıyasla AB ile ilişkilerin daha yoğun olduğu görülmüştür. İstisnai yıllar dışında ticaret hacminde yükselen bir trend yakalanmış, Türkiye aleyhine devam eden süreç 2008 krizi sonrası dalgalanmalarla devam etmiştir. Seçili örgütler arasında AB'den sonra Türkiye'nin en yüksek ticaret hacmine sahip olduğu örgüt APEC'tir. Yıllar içerisinde artan dış ticaret hacmi Türkiye aleyhine gelişme göstermiştir. İhracat verileri incelendiğinde AB ile arasında büyük bir fark olduğu görülmekle birlikte ihracat hacminde zaman içerisinde artış yaşanmıştır. İthalat verileri ele alındığında ise AB kadar önemli bir konumu işgal eden APEC'le ilişkilerin AB ile paralel bir seyirde devam ettiği görülmüştür.

NAFTA ile ülkeler bazında yürütülen ticari ilişkiler küresel krizle birlikte düşüşe geçmiştir. İhracat verileri incelendiğinde kriz öncesinde artan ticaret hacminin krizle birlikte kısa süreli düştüğü, kriz sonrası toparlanma evresiyle eski ivmenin tekrar yakalandığı gözlenmiştir. Son zamanlarda açılım planları yapılan Asya kıtasının önemli örgütlerinden ASEAN ile ticaret hacmi diğer örgütlerle kıyaslandığında en düşük seviyededir. Yıllar içerisinde ticaret hacmi Türkiye aleyhine gelişme göstermekle birlikte ASEAN ile ticari ilişkiler istenilen düzeyde değildir.

Türkiye'nin son yıllarda ticaret fazlası vererek ticaret politikasını yoğunlaştırdığı birlikler GCC ve AEC'dir. Yakın coğrafyada yer alan Körfez ülkelerinin bölgede ulaşmak istedikleri barış ve istikrar ortamı Türkiye için de önem arz etmektedir. Diğer birliklerden farklı olarak birikmiş sermaye ve yüksek enerji geliri nedeniyle Türkiye, son yıllarda bölgeye yönelik ticari ilişkilerini geliştirmiştir. İhracat verileri 1996 yılından günümüze artış göstermiş, yaşanan ayaklanmalar ve krizler ise ticaret hacmini olumsuz etkilemiştir. Bağımsızlık sonrası kıtada istikrar ve sürdürülebilir kalkınma için mücadele veren AEC, Türkiye tarafından desteklenmektedir. İhracat verileri incelendiğinde özellikle 2000 sonrası uygulanan açılım politikaları etkisini göstermiş, kriz dönemine kadar ihracat verilerinde artış trendi yakalanmıştır. İthalat verilerinde ise gözle görülür bir değişim gerçekleşmemiştir.

Tablo 1. Türkiye Dış Ticaretinde Ekonomik Örgütlerin Payı

	İHRACAT (%)						İTHALAT (%)					
	AB	APEC	NAFTA	ASEAN	GCC	AEC	AB	APEC	NAFTA	ASEAN	GCC	AEC
1996	54	18	8	3	3	3	57	22	9	1	4	3
1997	51	20	8	3	4	3	54	25	10	1	3	3
1998	55	16	9	0.9	3	3	55	25	9	2	2	2
1999	58	14	10	0.9	3	2	55	24	8	2	2	2
2000	57	17	12	0.8	3	2	52	25	7	2	2	3
2001	56	16	11	0.8	3	3	48	26	8	2	2	4
2002	57	16	10	1	3	2	50	24	7	2	0.5	1
2003	58	14	8	1	4	2	55	24	6	2	0.5	1
2004	58	14	8	0.6	4	3	49	27	5	2	0.6	2
2005	57	13	7	0.5	4	3	45	30	5	2	0.7	2
2006	56	13	7	0.8	5	3	43	33	5	2	0.8	2
2007	57	11	4	0.8	9	4	40	35	6	3	0.9	2
2008	48	12	4	1	9	5	37	37	7	3	1	2
2009	46	10	4	1	5	7	40	37	7	3	1	2
2010	46	12	4	1	5	6	39	36	7	3	1	2
2011	46	13	4	1	5	6	38	34	7	3	2	2
2012	40	13	5	0.8	8	7	37	34	7	3	3	2
2013	42	14	4	0.9	6	7	37	33	6	3	3	2
2014	43	13	5	0.9	6	6	37	35	6	3	3	2
2015	44	12	5	1	7	6	38	37	6	3	2	2
2016	48	11	5	1	6	5	39	36	6	2	3	2

Kaynak: TÜİK (Birlik üyesi ülkelerin belirli yıllara ait bulunamayan ihracat-ithalat verileri sıfır kabul edilerek hesaplanmıştır).

1996-2016 yıllarını kapsayan Türkiye dış ticaretinde ekonomik örgütlerin payının incelendiği Tablo 1’de benzer sonuçları işaret etmektedir. İlk olarak taraflar arasında yaşanan tüm olumsuzluklara paralel olarak AB’nin dış ticaretteki payı azalmıştır. 1996 yılında Türkiye’nin toplam ihracatının %54’ünü oluşturan AB, 2016 yılı son verilerinde %48’ini oluşturmaktadır. 1996 yılında GB’nin tam anlamıyla yürürlüğe girmesiyle birliğin toplam ithalattaki payı %57 düzeyinde (en yüksek seviye) gerçekleşirken, bu oran 2016 yılında %39 düzeyine düşmüştür. Sonuç itibariyle zaman içerisinde AB’nin hem ihracatta hem ithalatta sahip olduğu payın azaldığı görülmekle birlikte Türkiye’nin en büyük ticari ortağı konumunu sürdürdüğü gözlenmiştir. APEC ülkeleri 1996 yılında Türkiye toplam ihracatının %18’ini oluştururken, 2016 yılı son verilerinde ise %11’ini oluşturmaktadır. Birliğin toplam ithalattaki payı 1996 yılında %22 düzeyinde iken 2016 yılında %36 düzeyine ulaşmıştır. Özellikle ithalat verileri dikkate alındığında APEC’in en az AB kadar önem arz ettiği görülmektedir.

NAFTA 1996 yılında Türkiye’nin toplam ihracatının %8’ini oluştururken bu oran özellikle ekonomik kriz sonrası düşüşe geçmiş, son olarak 2016 yılındaki payı %5 düzeyinde gerçekleşmiştir. İhracatla paralel olarak ilerleyen ithalat verileri incelendiğinde özellikle 2008 ve 2011 yıllarında krize bağlı olarak belirgin düşüşler yaşandığı gözlenmiştir. 1996 yılında toplam ithalatta payı %9 olan birliğin 2016 yılındaki payı %6 düzeyinde gerçekleşmiştir. Şekil 1’de görüldüğü gibi gerek ihracat gerekse ithalat verilerinde ASEAN diğer örgütlerle karşılaştırıldığında toplam ticaret hacmi en düşük seviyede olan örgüttür. 1996 yılında toplam ihracatın %3’ünü oluşturan birliğin toplam ihracattaki payı 2005 yılında %0.5 seviyesine kadar düşmüştür. Son olarak 2016 yılında %1 düzeyinde gerçekleşmiştir. 1996 yılında toplam ithalattaki payı %1 düzeyinde olan birlik, yıllar içerisinde ithalattaki payını kademeli olarak arttırmış, 2016 yılında %2 düzeyine ulaşmıştır.

GCC, 1996 yılında toplam ihracatın %3’ünü oluştururken 2016 yılında bu oran %6 düzeyine gerçekleşmiştir. İthalat verileri ele alındığında 1996 yılında toplam ithalatın %4’ünü oluştururken bu oran 2016 yılında % 3 düzeyinde gerçekleşmiştir. Gerek ihracat gerekse ithalat verileri yıllar içerisinde dalgalı bir seyir izlediği görülmekle birlikte bu durumun temel neden bölgede yaşanan siyasal istikrarsızlık olarak ifade edilmektedir. AEC, 1996 yılında toplam ihracatın %3’ünü oluştururken 2016 yılı verilerine göre bu pay %5 düzeyinde gerçekleşmiştir. İthalat verilerinde incelendiğinde bu dönem aralığında artış yaşanmasına rağmen gözle görünür bir değişim gerçekleşmemiştir. 1996 yılında toplam ithalatın %3’ünü oluşturan birliğin 2016 yılına ait ithalattaki pay oranı %2 düzeyinde gerçekleşmiştir.

2. ÇEKİM MODELİ

Literatürde ülkelerin küresel düzeyde sahip oldukları dış ticaret potansiyelini ortaya koymak ve uluslararası ticaret akımını incelemek için “Çekim Modeli” kullanımı yaygınlaşmıştır. Bu nedenle çalışmanın devamında yukarıda bahsi geçen birliklerin Türkiye ihracatındaki potansiyelleri çekim modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Ayrıca modele Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ve GB kukla değişkenler olarak eklenerek imzalanan antlaşmalar arasında karşılaştırma yapma imkânı sağlanmıştır.

Çekim modelinin temeli 17. yy Sir Isaac Newton tarafından ortaya atılan “Genel Çekim Yasası”na dayanmaktadır. Yasaya göre iki cisim arasındaki çekim kuvveti cisimlerin kütleleriyle doğru, aralarındaki uzaklığın karesi ile ters orantılıdır. Uluslararası ticaret akımlarını incelemek için ilk kez 1962 yılında Jan Tinbergen tarafından kullanılan model, iki taraflı ticaret analizini ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve aralarındaki coğrafi mesafeye dayandırmaktadır. Buna göre ülke ekonomilerinde meydana gelen büyüme ve coğrafi mesafenin kısa olması ülkeler arasındaki ticaret hacminde artışa neden olmaktadır.

$$E_{ij} = \alpha_0 \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}}$$

E_{ij} = i ülkesinden j ülkesine gerçekleştirilen ticaret

Y_i = i ülkesine ait ekonomik büyüklük

Y_j = j ülkesine ait ekonomik büyüklük

D_{ij} = i ülkesi ile j ülkesi arasındaki uzaklık

Son yıllarda ticari ilişkilerin analizinde kullanılan model bazı avantajları da bünyesinde barındırmaktadır. Bunlardan ilki model için gerekli verilerin elde edilmesinde herhangi bir zorlukla karşılaşılması ve verilerin güvenilirliğinden emin olunmasıdır. İkinci neden ise standart (basit) çekim modelinden daha iyi sonuçlar almak veya eksiklerinin giderilmesinin sağlanmak için yeni değişkenlerin ilave edilebilmesinin (genişletilmesinin) mümkün olmasıdır. Modele eklenen değişkenlerin (ortak dil, ortak sınır, ortak para birimi, gümrük birliği, serbest ticaret anlaşması, siyasi faktörler, krizler...) ticareti artırıcı yönde etki göstermesi tahmin ediliyorsa pozitif, ticareti engelleyici yönde etki göstermesi tahmin ediliyorsa negatif sonuçlanması beklenmektedir. Çekim modeli ülkelerin küresel ticaret potansiyelini ortaya koymakta kullanıldığı gibi iki ülke arasında yapılacak anlaşmaların ticaret üzerindeki etkisini incelemek içinde kullanılmaktadır (Karagöz, Karagöz, 2009: 131).

2.1. Çekim Modeline İlişkin Ampirik Çalışmalar

Literatürde ilk defa ticaret akımlarını inceleyen Tinbergen 1958 yılı verilerini kullanarak 18 ülke için daha sonra 1959 yılı verilerini kullanarak 42 ülke için modeli test etmiştir. Elde ettiği bulgulara göre ticari anlaşmalar, coğrafi- kültürel yakınlık, GSYİH büyüklüğü ülkeler arasındaki ticareti olumlu etkilerken mesafe olumsuz etkilemektedir.

Poyhonen (1963), Tinbergen'den sonra çekim modelini dış ticarete kullanan ilk yazardır. Poyhonen ticaret hacminin, ticari ortakların milli gelirlerinin artan bir fonksiyonu ve ülkeler arasındaki uzaklığın azalan bir fonksiyonu olarak tahmin edilebileceğini ileri sürmüştür. Uzaklık, taşıma maliyetinin yerine geçmiştir.

Linnemann (1966), çekim modeli için bazı kuramsal önermeler geliştirerek Tinbergen'in sunduğu temel yapıya eklemeler yapmıştır. Tanımlanan faktörlerin, ticaret akımlarını açıklamada sahip oldukları ağırlıkları ölçmeyi amaçlamış ve toplam milli hâsıla içindeki yurtiçi talebin payını belirten, nüfus büyüklüğü gibi ek değişkenleri tanıtarak, çekim modelini genişletmiştir.

Aitken (1973), 1951-1967 dönemi için yatay kesit veri analizi yapılmıştır. Genişletilmiş çekim modeli kullanılarak Avrupa Ekonomi Topluluğu (EEC) ve Avrupa Serbest Ticaret Birliği'nin (EFTA) Avrupa ülkelerinin ticareti üzerindeki etkisini tahmin etmiştir.

Porojan (2001), AB(15) – OECD (7) ülkelerini kapsayan çalışma 1995 yılı için kesit veri analizi yapılarak oluşturulmuştur. Çalışmada çekim modeli ihracat ve ithalat için ayrı ayrı kurulmuş, böylece AB ve bazı potansiyel üyeler arasındaki ikili ticaret akışını incelemiştir.

Nowak-Lehman ve Martinez-Zarzoso (2003), MERCOSUR ve AB ülkeleri arasındaki ticareti 1988-1996 dönemi için çekim modelini kullanarak analiz edilmiştir. GSYİH büyüklüğünün dış ticareti pozitif etkilerken ihracatı yapan ülke nüfusunun ihracat üzerinde negatif, ithalatı yapan ülke nüfusunun ise ihracat üzerinde pozitif etkisi olduğu ortaya konmuştur.

Antonucci ve Manzocchi (2006), 1967-2001 dönemine ait veri seti kullanılarak oluşturulan modelde “Türkiye'nin AB ile özel bir ticari ilişkisi var mı?” sorusunun cevabı çekim modeli kullanılarak test edilmiştir. Çalışmadan ortaya çıkan sonuçlar Türkiye ile AB arasında özel bir ticari ilişkinin olmadığını yönündedir.

Karagöz ve Karagöz (2009), 2005 yılı verileri ve 169 ülkeye ait yatay kesit verisi kullanarak çekim modeli analizi yapılmıştır. Modelin sonuçlarına göre Türkiye dış ticaretindeki taraf ülkelerin ekonomik büyüklüğünden olumlu etkilenirken, nüfus ve mesafeden olumsuz etkilenmektedir. Taraf ülkenin Türkiye ile tarihsel, kültürel bağları, İslam ülkesi olması ticareti olumlu etkilerken; AB üyeliği ve Karadeniz Ekonomik İşbirliği üyesi olması da ticareti arttırıcı yönde katkı yaptığı ve komşuluğun anlamlı etki doğurduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Aysun *vd.* (2012), 1980-2009 dönemi Türkiye ile AB (15 ülke) arasındaki dış ticarete GB'nin etkide bulunup bulunmadığını panel çekim modeli uygulayarak araştırmıştır. Tahmin sonuçlarına göre GB'nin Türkiye'nin ithalatına önemli etkide bulunurken ihracatında etkisiz olduğu ortaya çıkmıştır.

Sorhun (2013), 1992-2012 dönemini kapsayan veri setini kullanarak Türkiye'nin yakın coğrafyasında yer alan ülkelerle olan dış ticareti incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre GSYİH, ortak sınır dış ticareti pozitif etkilerken mesafe, Arap Baharı ve 2008 krizi negatif etkilemiştir.

Saygılı ve Manavgat (2014), 1995-2012 dönemine ait veriler kullanılarak Türkiye'nin yoğun ticaret yaptığı 30 ülke için Linder hipotezi geçerliliği çekim modeli analizi ile sınanmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Linder etkisini ölçen değişkenin Türkiye'nin ithalat yoğunluğu üzerinde belirgin bir etkisinin olduğu ancak ihracat üzerinde bu hipotezin desteklenmediği yönündedir.

Ülengin *vd.* (2015), 2005-2012 dönemi Türkiye ve AB (18) karayolu taşımacılığı üzerindeki kotaların dış ticaret hacmindeki etkisi panel çekim modeli kullanarak analiz edilmiştir. Karayolu kotalarının Türkiye'nin AB'ye yaptığı ihracat üzerinde anlamlı ve negatif etkisinin bulunduğu ayrıca kotaların olmadığı bir durumda daha yüksek ihracat değerlerine ulaşılabileceği ortaya çıkmıştır.

Işık (2016), Türkiye ve ŞİÖ arasındaki ticaret akışı 2004-2014 ait dönemi incelenmiş, 2007-2008 küresel ekonomik kriz, ortak dil, ortak sınır ve ortak ekonomik entegrasyona üyelik kukla değişken olarak modele eklenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre ülkelerin GSYİH büyüklüğü, nüfus, ortak sınır ve ortak ekonomik entegrasyona üyelik ticareti pozitif etkilerken, mesafe ve küresel krizi olumsuz etkilemektedir.

2.2 Veri Seti ve Model

Bu çalışmada Türkiye'nin seçili örgütlere yönelik ihracat verileri kullanılmış, ithalat verileri dâhil edilmemiştir. Bu durumun temel nedeni Türkiye'nin özellikle teknoloji ve enerji ithalatında dışa bağımlı olması neticesinde teori de yer alan "mesafeler kırsaldıkça ticaret hacmin artacağı" ilkesinin geçerli olmamasıdır. Teorinin

temelinde yer alan ülkeler arasındaki ticaret hacmi ile coğrafi mesafe arasındaki negatif ilişki ülkelerin dış ticaret bağımlılıkları nedeniyle ortadan kalmaktadır (Tatlıcı, 2009: 71). Bu nedenle oluşturulan çekim modelinde sadece ihracat verileri kullanılmış, ithalat verileri dâhil edilmemiştir.

Oluşturulan modelde 1996-2015 yıllarına ait panel veri seti kullanılmıştır. Çalışmada zaman uzunluğu t: 20, ülke sayısı: 92 olarak toplamda n:1840 gözlem sayısına ulaşılmıştır. Modelde yer alan örgütler birinci bölümde ayrıntılı olarak ele alınan uluslararası örgütlerden seçilmiş olup ülke sayısı verilere ulaşılabilirlik ve ticari yoğunluk göz önünde tutularak belirlenmiştir.² Stata 11 ekonometri programı kullanılmıştır.

Model 1;

$$\ln X_{ij,t} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{j,t} - \beta_3 \ln \text{Mesafe}_{ij,t} + \varepsilon_{ij}$$

Model 1’de yer alan X, ülkeler arasındaki ihracatı ifade etmektedir. Milli gelir değişkeni Y ile gösterilmekle birlikte modele son olarak mesafe değişkeni eklenmiştir. Ekonometrik tahminleme metodu açısından ise, terimler logaritmik formatta yazılmıştır. Model daha yakından incelenirse $X_{ij,t}$ i ülkesinden j ülkesine t zamanında yapılmış olan ihracat verilerini ifade etmektedir. $Y_{i,t}$ i ülkesinin t zamanındaki milli gelirini, $Y_{j,t}$ j ülkesinin t zamanındaki milli gelirini göstermektedir. Son olarak ülkelerin başkentleri arasındaki mesafe modele eklenerek basit bir çekim modeli elde edilmiştir.

Model 2;

$$\ln X_{ij,t} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} - \beta_3 \ln \text{Mesafe}_{ij,t} + \beta_4 AB + \beta_5 NAFTA + \beta_6 APEC + \beta_7 ASEAN + \beta_8 GCC + \beta_9 AEC + \beta_{10} STA + \varepsilon_{ij,t}$$

$X_{ij,t}$: t zamanında i ülkesinden j ülkesine yönelik gerçekleştirilen ihracat

Y_{it} : t zamanına ait Türkiye’nin GSYİH

Y_{jt} : t zamanına ait diğer ülkelerin GSYİH

Mesafe: Başkentler arasındaki uzaklık (km)

AB: Avrupa Birliği ve GB temsil eden kukla değişken

NAFTA: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması kukla değişkeni

APEC: Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği kukla değişkeni

ASEAN: Güneydoğu Asya Uluslar Birliği kukla değişkeni

GCC: Körfez İşbirliği Teşkilatı kukla değişkeni

AEC: Afrika Ekonomik Topluluğu kukla değişkeni

STA: Serbest Ticaret Anlaşması kukla değişkeni

ϵ = Hata terimi

Modelde yer alan değişkenler :

İhracat: Türkiye'nin belirli yıllara ait seçili ülkelerle gerçekleştirdiği ihracat değerlerini ifade eden bağımlı değişkendir. Çalışmada kullanılan 1996-2015 yıllarına ait ihracat verileri TÜİK'ten alınmıştır.

GSYİH: Bir ülkenin ekonomik büyüklüğünün ölçütü olan GSYİH, çekim modelinde ülkelerin arz ve talebi yerine kullanılan temsili bir değeri ifade etmektedir. Çalışmada kullanılan GSYİH değerleri Dünya Bankası veri tabanından dolar cinsinden alınmıştır. Ekonomik büyümede yaşanacak artışın ticareti pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir.

Mesafe: Türkiye'nin başkenti Ankara ile ihracatı gerçekleştirdiği ülkelerin başkentleri arasındaki uzaklık km cinsinden hesaplanmıştır. Modelde ulaştırma maliyetlerini temsil eden bağımsız değişken verileri http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/tools/distance_en.htm linkinden alınmıştır. Ülkeler arasındaki mesafenin ulaştırma maliyetlerini artıracığı için ticareti negatif yönde etkilemesi beklenmektedir.

Ekonomik Örgütler: AB, NAFTA, APEC, ASEAN, GCC ve AEC üyesi ülkelerin yer aldığı kukla değişkenlerdir. Çalışmada yer alan ülkeler ait oldukları birliğin üyesi ise 1 diğer hallerde 0 değerini almıştır. Elde edilecek sonuçların pozitif çıkması beklenmektedir.

GB – STA: Türkiye'nin en önemli ticari ortaklarından biri olan AB modele eklenerek aynı zamanda GB'nin ihracattaki etkisi incelenmek istenmiştir. Ayrıca serbest ticaret anlaşmaları da modele kukla değişken olarak eklenerek GB ile karşılaştırılması düşünülmüştür. Elde edilecek sonuçların pozitif çıkması beklenmektedir.

2.3. Tahmin Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Panel veriler yatay kesit verileri ve zaman serisi verilerini birleşmesiyle oluşmaktadır. Bir zaman serisinin istatistiksel analizi yapılmadan önce serinin zaman içerisinde durağan olup olmadığını incelenmesi gerekmektedir. Durağan olmayan serilerle yapılan analizler sahte regresyona sorununa neden olmakta, bu serilerle yapılan

t - F testleri ve R^2 değerleri güvenilirliğin dışında sapmalı sonuçlar verebilmektedir. Bunun nedenle öncelikle çalışmada kullanılan serilerin durağanlığı test edilmiş, Hadri (2000) ve Levin *vd.* (LLC) (2002) tarafından geliştirilen birim kök testleri kullanılmıştır.

Tablo 2. Birim Kök Testi

Değişkenler	Hadri	LLC
lnİhracat	89.3106 (0.0000)***	-5.6422 (0.0000)***
lnY _i	103.9334 (0.0000)***	-17.8826 (0.0000)***
lnY _j	102.0173 (0.0000)***	-9.8633 (0.0000)***

***0.01, **0.05, *0.10, anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. (Olasılık değerleri parantez içerisinde verilmiştir)

Yapılan birim kök test sonuçlarına göre seriler birim kök içermemektedir. Ortaya çıkan tabloda ihracat verilerinin, Türkiye'ye ait GSYİH verilerinin ve diğer ülkelere ait GSYİH verilerinin logaritmik formda durağan olduğu görülmektedir. Serilerin durağan olması sebebiyle durağan olmayan zaman serileri arasındaki ilişkiyi çözmek için kullanılan panel eşbütünleşme uygulanmasına gerek duyulmamıştır.

Genel anlamda panel veri analizinde iki farklı tahmin yöntemi bulunmaktadır. Bunlar sabit etkiler (*fixed effect*) modeli ve rassal etkiler (*random effect*) modelidir. Sabit etkiler modelinde, sabit katsayı her kesit sayısına göre değişiklik gösterirken, rassal etkiler modelinde katsayı tesadüfi bir şekilde kesitten kesite değiştiği için asıl önem merak edilen değişkenlerin katsayılarına verilmektedir (Golovko, 2009: 12). Literatürde yapılan çalışmalarda tahmin yöntemlerinden hangi modelin seçileceğine dair Hausman Testi uygulanmaktadır.

Hausman test istatistiği tesadüfi etkiler tahmincisi sıfır hipotezi altında k serbestlik dereceli ki-kare dağılımını göstermektedir. Yapılan Hausman testi sonucunda test istatistiği 0.24 olarak bulunmuş olup olasılık değeri ($p=0.8860$) $p > 0.1$ anlam düzeyinde kabul edilmektedir. Bu nedenle rassal etkiler modeli, sabit etkiler modeline tercih edilmiştir.³ Hâlihazırda model içerisinde zamanla değişmeyen mesafe ve uluslararası ekonomik örgütler (dummy variable) gibi değişkenler de mevcuttur. Bu değişkenlerin tahmin edilmesinde rassal etkiler modeli daha geçerli hale gelmektedir.

Model için uygulanacak tahminci belirlendikten sonra, ele alınan modelde değişen varyans ve otokorelasyon varlığı test edilmiştir. Değişen varyans hata terimleri varyansının sabit olmadığı ve değişkenlerin bu durumdan etkilendiğini ifade eder. (Bu durumda En Küçük Kareler (EKK) tahmincileri sapmasız ve tutarlıdır ancak minimum

varyansı ifade eden etkinlik varsayımı ortadan kalkar.) Değişen varyans problemini saptamada literatürde bazı testler kullanılmaktadır. Bu testlerden en yaygın kullanılanları Breusch – Pagan ve White testleridir.

Tablo 3. Değişen Varyans Testi

	Breusch Pagan /Cook Weisberg	White Test
Ki kare	108.00	348.26
P Olasılık	(0.0000)***	(0.0000)***

***0.01, **0.05, *0.10, anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 3'te yer alan Breusch-Pagan/Cook Weisberg ve White test sonuçları birbiriyle paralellik göstermekle birlikte sabit varyans sıfır hipotezi ($p = 0.0000$) $p < 0.1$ anlam düzeyinde reddedilmektedir, bu nedenle modelde değişen varyans sorunu bulunmaktadır. Modelde otokorelasyon sorunu olup olmadığı Durbin Watson ve Breusch–Godfrey testleri kullanılarak sınanmıştır. Test sonuçları paralellik göstermekle birlikte Breusch Godfrey testi sonucunda ki-kare 1248.721 olasılık değeri ($p = 0.000$) $p < 0.1$ olup H_0 hata terimleri arasında otokorelasyon yoktur hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda modelde değişen varyans sorununa ek olarak otokorelasyon sorunu da bulunmaktadır.

Değişen varyans, otokorelasyon veya birimler arası korelasyon sorunlarının varlığı durumunda parametre tahminleri etkin değildir, başka bir ifade ile varyanslardan elde edilen tahminci standart hataları, t ve F istatistikleri, R^2 ve güven aralıkları da geçerliliğini yitirmektedir. Bu nedenle değişen varyans, otokorelasyon veya birimler arası korelasyonun en az birisinin varlığı durumunda parametre tahminlerine dokunmadan standart hatalar düzeltilmeli, dirençli standart hatalar elde edilmelidir (Tatoğlu, 2013: 241). Bu konuda Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) parametreleri değiştirmeden dirençli (robust) standart hatalar elde etmeyi olanak sağlayan bir tahminci geliştirmişlerdir. Bu nedenle model dirençli standart hatalar elde edilerek yeniden tahmin edilmeli ve bu şekilde yorumlanmalıdır (Parlakıldız ve Güvel, 2015: 394 – 404). Bu nedenle çalışmanın devamında sadece standart hataları düzeltilmiş rassal etkiler dikkate alınmış ve değişkenler bu yönde açıklanmıştır.

Tablo 4. Model Tahmin Sonuçları

Açıklayıcı Değişkenler	Sabit Etkili	Rassal Etkili *
Sabit	-37.8711*** (0.8375585)	-30.4223*** (2.441291)
ln Y _i	1.5752*** (0.0516988)	1.5583*** (0.0936185)
ln Y _j	0.3040*** (0.0620125)	0.3287*** (0.052545)
ln Mesafe		-1.0759*** (0.2286193)
AB		1.5482*** (0.4575864)
APEC		1.4919** (0.612289)
AEC		1.2572** (0.5432304)
GCC		1.0534* (0.590339)
NAFTA		0.7843 (0.6542513)
ASEAN		-1.3916*** (0.4656235)
STA		1.006*** (0.3665494)
R ² within	0.68	0.68
R ² between		
R ² overall	0.60	0.80
F/Ki kare/	1843.33***	1112.81***

*Dirençli standart hatalar düzenlenmiş şekliyle belirtilmiştir. ***0.01, **0.05, *0.10, anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Standart hatalar parantez içerisinde yer almaktadır.

Yeniden tahmin edilen model ile elde edilen veriler karşılaştırıldığında katsayı tahminlerinin aynı kaldığı ancak belirtilen standart hataların farklı olduğu gözlenmiştir. Modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu ifade eden F değeri %1 düzeyinde anlamlı çıkmıştır ayrıca rassal etkilerle tahmin edilen modelde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama oranı (R²) %80'dir. Elde edilen sonuçlar;

GSYİH (Y_i): Modelin temel değişkenlerini arasında yer alan ve Türkiye'nin milli gelirini ifade eden GSYİH katsayısı %1 düzeyinde anlamlı ve pozitif çıkmıştır. Modelde yer alan bu değişken Türkiye'nin sahip olduğu üretim kapasitesi ve ürün

çeşitliliğinin bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Ülkenin sahip olduğu üretim kapasitesi ve ürün çeşitliliğindeki artışın ihracatı artırması beklenmektedir. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre ihracatı gerçekleştiren ülke konumunda olan Türkiye'nin GSYİH meydana gelen %1'lik artış seçili ülkelere yönelik ihracatı % 1.55 oranında artırmaktadır.

GSYİH (Y_j): Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerin milli gelirlerini ifade eden GSYİH katsayısı %1 düzeyinde anlamlı ve pozitif çıkmıştır. Modelde ithalatçı konumundaki ülkelerin yer aldığı bu değişken taraf ülkelerin satın alma gücünün bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bu ülkelerin milli gelirlerinde yaşanan artışın bu ülkelerin gerçekleştirdiği ithalat oranını artırması beklenmektedir. Türkiye'nin ihracat yaptığı ithalatçı ülkelerin GSYİH'sında meydana gelen %1'lik artış Türkiye ihracatında %0.32 oranında artışa neden olmaktadır.

Mesafe: Teorideki temel değişkenlerinden biri olan mesafe değişkeni %1 düzeyinde anlamlı ve negatif çıkmıştır. Ülkelerin başkentleri arasındaki uzaklığı ifade eden katsayının taşıma maliyetlerini artırdığı için dış ticareti çift taraflı olumsuz yönde etkilemesi beklenmektedir. Taraflar arasındaki mesafenin %1'lik artışı ihracatın %1.07 oranında azalmasına neden olmaktadır. Mesafe değişkeninin ihracat üzerindeki etkisinin bu derece yüksek olmasının temel nedeni seçilen ülkelerin dünyanın değişik kıtalarda yer almasıdır.

Böylece teoremin en önemli iki değişkeni (milli gelir ve mesafe) ile ilgili beklenen sonuçlar elde edilmiştir. Dünyanın çeşitli bölgelerinde yer alan ülkelerin ekonomik birliklere dâhil olma durumlarının Türkiye dış ticaretini nasıl etkilediği kukla değişkenlerle tahminlenmiştir.

AB: İlk olarak AB'ye üye olan ülkelerin yer aldığı kukla değişken beklendiği gibi istatistiki açıdan anlamlı ve pozitif çıkmıştır. Türkiye'nin ihracat yaptığı seçili ülkeler göz önüne alındığında ithalatçı ülkenin AB üyesi olması ihracatı %1.54 oranında artırmaktadır. Bu durum AB'ye üyelik için mücadele veren, GB üyesi Türkiye için beklenen bir durumdur. Gerek birlik öncesi gerek birlik sonrası Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı konumunu sürdüren AB ile diğer örgütler karşılaştırıldığında ihracat açısından en yüksek ağırlığa sahip ülkeler AB ülkeleridir. Bu durumun temel nedenleri arasında AB ile dış ticarete GB müktesebatinin geçerli olması, ticaretin büyük çoğunluğunun Avrupa eksenli gerçekleşmesi, taraflar arasında dil problemlerinin daha az yaşanması, işadamların pazar araştırmasında zorlanmaması, birliğin coğrafi yakınlık-sorunsuz sınır komşuluğu nedeniyle elde ettiği avantajlar sayılabilir.

APEC: APEC'e üye olan ülkelerin yer aldığı kukla değişken beklendiği gibi %5 düzeyinde anlamlı ve pozitif çıkmıştır. İhracat yapılan ülkenin APEC üyesi olması

Türkiye'nin ihracatını %1.49 oranında artırmaktadır. Tüm ülkeler düşünüldüğünde ihracatı gerçekleştirilen ticari partnerin APEC ülkesi olması AB sonra en yüksek düzeye sahiptir. Bu durumun temel nedeni küresel ekonomide gittikçe artan güce sahip Asya-Pasifik ülkelerinden ABD, Çin, Rusya, Güney Kore ve Japonya gibi ekonomisi güçlü ülkelerin Türkiye ihracatında için önemli bir yer tutmasıdır. Diğer bütünleşmeler arasında AB'den sonra Türkiye'nin ihracatında en büyük ağırlığa sahip olan örgüt APEC'tir.

AEC: Afrika kıtasında yer alan ve Türkiye ticaret hacminde önemli bir yere sahip 35 seçili ülkeyi temsil eden kukla değişkeni beklendiği gibi %5 düzeyinde anlamlı ve pozitif çıkmıştır. İhracat yapılan ülkenin AEC üyesi olması Türkiye'nin ihracatı %1.25 oranında artırmaktadır. Bu durum temel nedeni Türkiye'nin özellikle Afrika açılımı sonrası bölgeye ilgisinin artması, Afrika ile ortaklık politikasının hayata geçirilmesi ve buna mukabil ticaret hacminde artış yaşanmasıdır.

GCC: Körfez ülkelerinin yer aldığı GCC kukla değişkeni beklendiği gibi %10 düzeyinde anlamlı ve pozitif çıkmıştır. Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler göz önüne alındığında bu ülkelerin GCC üyesi olması ihracatı %1.05 oranında artırmaktadır. Petrol ve doğal gaz zengini olan bu ülkelerin tüketim harcamalarının artması, Türkiye'nin son yıllarda artan altyapı ve inşaat sektörüyle bölgede daha fazla yer alması ve Türkiye'nin stratejik ortak ilan edilmesi bu durumun başlıca nedenleri arasında sayılabilir.

NAFTA: Kuzey Amerika ülkelerin yer aldığı kukla değişken pozitif ancak anlamsız çıkmıştır.

ASEAN: ASEAN'a üye olan ülkelerin yer aldığı kukla değişken %1 düzeyinde anlamlı ancak negatif çıkmıştır. Modelde yer alan diğer birlikler düşünüldüğünde Türkiye'nin ticari ilişkilerinin en alt düzeyde gerçekleştiği birlik ASEAN'dır. Ortaya çıkan sonuç Türkiye'nin birlik ile ihracatının çok düşük olduğu, bu durumun Türkiye ihracatını olumsuz etkilediği yönündedir. Bu durumun temel nedenleri birliğin güçlü ekonomiye sahip ülkelere çevrili olması, tüketim eğilimlerinin ve pazar yapılarının farklı olması, dil farklılıkları ve coğrafi uzaklık olarak sayılabilir.

STA: Türkiye'nin serbest ticaret anlaşması imzaladığı ülkeleri temsil eden kukla değişken beklendiği gibi %1 düzeyinde anlamlı ve pozitif çıkmıştır. İhracat yapılan ülke ile serbest ticaret anlaşması imzalanması durumu Türkiye ihracatını %1.006 oranında artırmaktadır. Bu durumun temel nedeni taraflar arasında ticareti engelleyici kota ve tarife benzeri kısıtlayıcıları ortadan kaldırarak ticareti karşılıklı kolaylaştırılmasıdır.

Ekonomik işbirliği ve bütünleşme aşamaları göz önüne alındığında serbest ticaret anlaşmalarının bir sonraki adımı GB olmakla birlikte daha geniş etkilere sahiptir.

Çalışmada AB kukla değişkeni ile temsil edilen GB'nin ihracata etkisi %1.54'dür. Modele dâhil edilen STA ülkelerinin ihracata etkisi %1.006'dır. Bu durum Türkiye'nin ihracatında serbest ticaret anlaşması imzaladığı ülkeler yerine GB ülkelerine daha fazla ağırlık verdiği, bu ülkelerle ihracat yapma potansiyelinin daha yüksek olduğu şeklinde açıklanabilir. Ortaya çıkan sonuç teori ile paralellik göstermekle birlikte imzalanan GB anlaşmasının ihracatı STA'dan daha büyük oranda arttırdığı sonucuna ulaşılabilir.

SONUÇ

Günümüz ekonomisinde dünya bir yandan küreselleşirken diğer bir yandan bölgeselleşmektedir. Özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında tarih sahnesine yeni aktörler dâhil olmuş, sistemde daha güçlü olarak yer alan ekonomik örgütler ise zamanla ticari blokların oluşmasına neden olmuştur. Ortaya çıkan bu durum Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için daha fazla önem arz etmektedir. Bu ülkelerin hangi ticari blokta yer alacağı veya hangi ticari blokla ticari ilişkilerini geliştirmesi gerektiği sürekli tartışılmaktadır.

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar devam eden “muasır medeniyetler seviyesine ulaşma” hedefi ile Türkiye iç ve dış politikasını, ekonomik ve sosyal yapısını yeniden şekillenmiştir. Konjonktürel dönüşümden kendi payına düşeni alan Türkiye bu süre zarfında batı menşeli örgütlere üye olmuş ayrıca Avrupa'nın en geniş bütünleşme hareketi olan AB'ye karşı da kayıtsız kalmamıştır. Ancak üyelik müzakerelerinde ilerleme kaydedilememesi Türkiye'de hayal kırıklığı yaratmış, zamanla taraflar arasında yaşanan siyasi - ekonomik sorunlar da ilişkileri olumsuz yönde etkilemiştir. Sonuç olarak ilişkilerin durgun seyrettiği bu süre zarfında Türkiye için AB karşısında alternatif olabilecek örgütler sorgulanmıştır.

1996-2016 yılı ticari veriler ele alındığında seçili örgütler arasında ticaret hacminin en yüksek olduğu birlik AB'dir. Gerek ihracat gerekse ithalat verilerinde AB'nin toplam payı incelendiğinde benzer şekilde en yüksek pay oranı AB aittir. Örgütler arasında ticaret hacminde ikinci sırayı APEC almakla birlikte, Türkiye'nin toplam ithalatında sahip olduğu pay oranı dikkat çekicidir. NAFTA'nın toplam ihracattaki payı yıllar içerisinde azalmış buna mukabil GCC ve AEC'nin pay oranları ise artış göstermiştir. Bu birliklerin ithalat hacmi zamanla artış göstermiş olmasına karşın Türkiye'nin toplam ithalatında elde ettikleri pay oranları belirgin bir değişim göstermemiştir. Seçili örgütler göz önüne alındığında birlikler arasında en düşük ticaret hacmi ve pay oranına sahip olan örgüt ASEAN'dır.

GB sonrası ele alınan verilerle yapılan çekim modeli sonuçları incelendiğinde, Türkiye ihracatının gerek Türkiye'nin gerekse birlik üyesi ülkelerin milli gelirlerinde yaşanan değişimle pozitif olarak sıkı sıkıya bağlı olduğu gözlenmiştir. Teoriyle paralel

bir şekilde taraflar arasındaki mesafenin ticareti olumsuz yönde etkilediği, ihracatın gelişmesinde engelleyici rol üstlendiği teyit edilmiştir. Türkiye'nin yakın ve uzak coğrafyasında yer alan ve birçok kıtayı kapsayan ekonomik örgütlerin ihracat üzerindeki etkisini analiz etmeye yönelik modele eklenen kukla değişkenler (NAFTA ve ASEAN dışında) pozitif ve anlamlı bulunmuştur. AB, APEC, GCC ve AEC birliklerine üye olan ülkelerin Türkiye ihracat hacminde önemli konumda bulunduğu ve ihracatı olumlu etkilediği gözlenmiştir.

Modelde yer alan birlikler içerisinde diğer örgütlerle kıyaslandığında ağırlıklı konuma sahip olan örgütün AB olduğu teyit edilmiştir. Bu durumun özellikle GB anlaşması ile Türk menşeli ürünlerin (tarım ürünleri hariç) birlik içerisinde serbestçe dolaşma hakkı elde etmiş olmasına bağlanmaktadır. Elde edilen bulgular AB sonra Türkiye ihracatında en önemli konuma sahip olan örgütün APEC olduğu ayrıca gerek GCC gerekse AEC ülkelerinin ihracattaki etkilerinin göz ardı edilmemesi gerektiği yönündedir. Gelecek hedefleri arasında çok yönlü dış ticaret politika uygulaması bulunan Türkiye'nin ticari ortak olarak bu birlikleri esas alması büyük oranda ihracata katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. AB temsil ettiği gibi GB de temsil eden kukla değişken pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Benzer şekilde STA kukla değişkeni de pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Ortaya çıkan sonuç STA'nın Türkiye ihracatı üzerinde olumlu etkileri olduğu ancak GB'nin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisinin daha büyük olduğu yönündedir.

Elde edilen sonuçlar ve konjonktürel durum birlikte değerlendirildiğinde; küresel değişim ve dönüşümlerin yaşandığı, yeni güç dengelerinin olduğu bu ortamda atılacak yeni adımlar geleceğin şekillenmesinde etkili olacaktır. Kıtalar arasında köprü konumunda olan bir ülkenin ticari ilişkilerinde sadece tek bir pazara yönelmesinin uygun bir politika olmadığına farkına varılmasıyla çalışmalara başlanmış, uygulanan politikalar neticesinde Asya, Ortadoğu ve Afrika'da yer alan ülkelerin Türkiye'nin öncelik verdiği ülkeler kategorisinde yer almaya başladığı görülmüştür. Böylece ticari bloklar arasında denge kurmayı amaçlayan çalışmalar günümüzde devam etmekle birlikte ortaya çıkan sonuçların dış ticaret hacminde artışa neden olması beklenmektedir.

NOTLAR

¹Günümüzde etkinliğine devam eden birçok bölgesel ekonomik örgüt bulunmaktadır. Bu örgütlerden bazıları şu şekilde sıralanabilir: Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), Güney Ortak Pazarı (MERCOSOR), Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA) Karayipler Topluluğu (CARICOM), Mağrip Arap Birliği (MAB), And Milletler Topluluğu (ANDEAN) ...

²**AB:** Fransa, Hollanda, Almanya, İtalya, Danimarka, İngiltere, Yunanistan, Portekiz, İspanya, Avusturya, Finlandiya, İsveç, Çek Cumhuriyeti, Malta, Litvanya, Macaristan, Polonya, Slovakya, Slovenya, Bulgaristan, Romanya, Hırvatistan.

NAFTA: ABD, Kanada, Meksika.

APEC: Avustralya, Brunei, Kanada, Endonezya, Japonya, Malezya, Filipinler, Yeni Zelanda, Singapur, Güney Kore, ABD, Tayland, Çin, Meksika, Şili, Peru, Rusya, Vietnam.

ASEAN: Brunei, Endonezya, Filipinler, Kamboçya, Laos, Malezya, Singapur, Tayland, Vietnam.

GCC: Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan, BAE.

AEC: Mısır, Etiyopya, Nijerya, Zimbabve, Güney Afrika Cumhuriyeti, Tunus, Gana, Sudan, Liberya, Senegal, Fildişi Sahilleri, Kamerun, Benin, Kongo, Mali, Burkina Faso, Nijer, Gambiya, Gine, Sierra Leone, Togo, Gabon, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Burundi, Angola, Cibuti, Kenya, Uganda, Tanzanya, Mozambik, Mauritius, Zambia, Malavi, Namibya.

STA: Malezya, Singapur, Güney Kore, Şili, Mısır, Tunus, Mauritius, İsrail, İsviçre, Gürcistan, Fas, Ürdün, Lübnan.

³Ayrıca havuzlanmış model (pool) ile rassal model arasında seçim yapmamıza imkân sağlayan Breusch-Pagan Lm test sonucu Hausman testi ile paralellik göstermekte, model tahminlemede rassal etkilerin daha uygun olacağı yönündedir.

KAYNAKÇA

- Aitken, N. (1973), "The Effects of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross Section Analysis", *The American Economic Review*, 63(5), 881-892.
- Antonucci, D., S. Manzocchi (2006), "Does Turkey have a Special Trade Relation with the EU? A Gravity Model Approach", Elsevier, *Economic Systems*, (30), 157-169.
- Arellano, M.(1987), "Practitioners' Corner: Computing Robust Standart Errors for Within-Groups Estimators", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 49(4), 431- 434.
- Aysun, A., O. Öksüzler, M. Yılgör (2012), "Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkisi:Panel Çekim Modeli Uygulaması", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 15-26.
- Froot K. A. (1989), "Consistent Covariance Matrix Estimation with Cross-Sectional Dependence and Heteroskedasticity in Financial Data " *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24(3), 335- 355
- Golovko, A. (2009), *Çekim Modeli: Avrasya Ülkelerinin Dış Ticareti*. Anadolu İktisat Kongresi, Eskişehir,
http://www.academia.edu/375375/cekim_modeli_avrasya_ulkelerinin_dis_ticareti,
E.T.: 28.12.2017.
- Hadri, K. (2000), "Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data", *The Econometrics Journal*, 3(2), 148-161
- Işık, N. (2016), "Türkiye ile Şanghay İşbirliği Örgütü Arasındaki Ticaret Akımlarının Panel Çekim Modeli İle Analizi", *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 151-174.
- Karagöz, M., K. Karagöz (2009), "Türkiye'nin Küresel Ticaret Potansiyelleri: Çekim Modeli Yaklaşımı", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(2), 127-144.

- Levin, A., F.C. Lin, S.C.J. Chu (2002), "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties", *Journal of Econometrics*, (108), 1-24.
- Linnemann, H. (1966), *An Econometric Study of International Trade Flows*, North Holland, Amsterdam.
- Nowak-Lehmann, F., I. Zarzoso Martinez (2003), "Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur- European Union Trade Flows", *Journal of Applied Economics*, (6), 291-316.
- Nowak-Lehmann, F., D. Herzer, I. Zarzoso Martinez, S. Vollmer (2007), "The Impact of a Customs Union between Turkey and the EU on Turkey's Exports to the EU", *Journal of Common Market Studies*, 45(3), 719-743.
- Özdemir, Ö. (22.11.2016), "Şanghay İşbirliği Örgütü'nün, Türkiye'ye Ekonomik Katkısı Olur mu?", BBC Türkçe Köşe Yazısı, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-38067632>, E.T.:28.12.2017.
- Porojan, A. (2001), *Trade Flows and Spatial Effects: The Gravity Model Revisited*, *Open Economies Review*, (12), 265-280.
- Poyhonen, P. (1963), "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries", *Weltwirtschaftliches Archive*, (90), 93- 100.
- Rogers, W.H. (1993), "Regression Standard Errors in Clustered Samples", *Stata Technical Bulletin*, (13), 19-23
- Saygılı, F., G. Manavgat (2014), "Linder Hipotezi:Türkiye'nin Dış Ticareti için Ampirik Bir Analiz", *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 261-270.
- Sorhun, E. (2013), "Türkiye'nin Eksik Dış Ticareti, Ticari Potansiyeli ve Yeni Fırsatlar", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (28), 25-47.
- Steger, M.B. (2006), *Küreselleşme*, Ankara: Dost Yayınları.
- Parlakıldız, F.M., A. Güvel (2015), "Politik Sistemler ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Arasındaki İlişki", *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (16), 386-407.
- Tatlıcı, Ö. (2009), "Çekim Modeli: Türkiye'nin İhracatı Üzerine Bir Uygulama", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Tatoğlu, F.Y. (2013), *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Tinbergen, J. (1954), *International Economic Integration*, London: Elsevier.
- Tüfekçi, Ö. (15.02.2016), "Son Gelişmeler Işığında Türkiye ve Avrasya Ekonomik Birliği İlişkileri", Avrasya Ekonomik İlişkileri Derneği Yazısı, <http://ekoavrasya.net/duyuru.aspx?did=212&Lang=TR>, E.T.:28.12.2017.
- Ülengin, F., B. Cekyay, P.T. Palut, B. Ülengin, Ö. Kabak, O. Ozaydin, S.O. Ekici (2015), "Effects of Quotas on Turkish Foreign Trade: A Gravity Model", *Transport Policy*, (38), 1-7.

**THE ROLE OF NOSTALGIA
PRONENESS IN THE EFFECT OF
BRAND IMAGE, CORPORATE IMAGE,
BRAND TRUST AND CONSUMER
INVOLVEMENT ON EMOTIONAL
ATTACHMENT: GLOBAL VS. LOCAL BRAND**

*Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 215-240*

Fatma Müge ARSLAN
Prof.Dr., Marmara University
School of Business
mugearslan@marmara.edu.tr

Oylum Korkut ALTUNA
Doç.Dr., İstanbul University
Faculty of Political Sciences
Department of Business Administration
oaltuna@istanbul.edu.tr

*This paper is presented at the Innovation and
Global Issues in Social Sciences III (INGLOBE)
2018 Congress held in Patara, Antalya on 27-
29 April 2018 and is published as "extended
abstract" in the book of abstracts proceedings.*

Abstract: Nostalgia is an “individual’s desire for the past or a liking for possessions and activities of days gone by” (Holbrook, 1993: 245). For the past few decades nostalgia has been widely used in marketing in order to evoke positive feelings. Hence, the aim of this study is to assess the role of nostalgia proneness in the effect of brand image, corporate image, brand trust and involvement on emotional attachment. The conceptual model is tested empirically against consumers of different levels of nostalgia proneness (low/high). Additionally a comparison is made between a global and a local brand. Convenience sampling is used and data are collected from 643 consumers in Istanbul by means of face to face interviews. Multiple regression analyses is used to test the hypotheses. The results shows that all of the independent variables have statistically significant effects on emotional attachment for both levels of nostalgia proneness and for the global and the local brands. However, differences exist for the two samples (low/high nostalgia prone) and the two brands (Çamlica and Coca Cola) regarding the most effective variables on emotional attachment.

Keywords: *Nostalgia proneness, emotional attachment, brand image, corporate image, involvement, brand trust.*

MARKA İMAJ, KURUMSAL İMAJ, MARKA GÜVENİ VE TÜKETİCİ İLGİLENİMİNİN DUYGUSAL BAĞLILIK ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE NOSTALJİ EĞİLİMİNİN ROLÜ: KÜRESEL VE YEREL MARKA KARŞILAŞTIRMASI

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 215-240

Fatma Müge ARSLAN
Prof.Dr., Marmara Üniversitesi
İşletme Fakültesi
mugearslan@marmara.edu.tr

Oylum Korkut ALTUNA
Doç.Dr., İstanbul Üniversitesi
Siyasal Bilgiler Fakültesi
İşletme Bölümü
oaltuna@istanbul.edu.tr

Bu çalışma 27-29 Nisan 2018 tarihinde Patara, Antalya'da düzenlenen 3. Innovation and Global Issues in Social Sciences (INGLOBE) 2018 Kongresinde sunulmuş olup; kongre bildiri kitabında genişletilmiş özet olarak yayınlanmıştır.

Öz: Nostalji, “bireylerin geçmişte duydukları arzu veya geçmişte yaşananlara ve sahip olunanlara karşı hissedilen hoşlanma” olarak tanımlanmaktadır (Holbrook, 1993, 245). Son yıllarda pazarlama alanında, nostalji, tüketicilerde olumlu duygular uyandırmak amacıyla yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı marka imajı, kurumsal imaj, marka güveni ve tüketici ilgilenimi'nin duygusal bağlılık üzerindeki etkisinde nostalji'nin rolünü incelemektir. Kavramsal model farklı nostalji eğilimi düzeylerine (yüksek/düşük) sahip tüketiciler açısından test edilmiştir. Ayrıca, bir küresel ve bir yerel marka için model karşılaştırılmıştır. Kolayda örnekleme ve yüzyüze anket yöntemi ile İstanbul ilinde 643 anket toplanmıştır. Araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla regresyon analizi kullanılmıştır. Araştırma bulgularına göre, her iki marka ve her iki nostalji eğilimi düzeyindeki cevaplayıcı grupları için tüm bağımsız değişkenler duygusal bağlılık bağımlı değişkeni üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etki göstermektedir. Ancak, gerek markalar gerek nostalji düzeylerine göre etki dereceleri ve sıralamalarında farklılıklar tespit edilmiştir.

Anahtar Sözcükler: Nostalji eğilimi, duygusal bağlılık, marka imajı, kurumsal imaj, tüketici ilgilenimi, markaya olan güven.

INTRODUCTION

Nostalgia is an “individual’s desire for the past or a liking for possessions and activities of days gone by” (Holbrook, 1993: 245). Research indicates that nostalgia influences consumer behavior both cognitively and emotionally (Holak, Havlena, 1998). Therefore, in practice, the use of nostalgia is widespread (e.g. advertisements, product design, packaging, shopping environment, movies, film series, etc.). Additionally, it is possible to see a growing interest in vintage products, retro products, retro marketing, etc. (e.g. the new VW Beetle, SMEG Frigidaire, Lenco turntable record player, Coca Cola using old glass bottles, etc.). Relatedly, nostalgia proneness is the “attitude toward the past” where the level of nostalgia proneness has an effect on consumer preferences (Schindler, Holbrook, 2003: 278).

No doubt nostalgia evokes positive feeling in consumers which result in profitable sales for firms. Thus, it would not be wrong to state that nostalgia prompts emotional attachment in consumers. Forming strong emotional attachments to brands generates sales, profits and continuing repurchase (Grisaffe, Nguyen, 2011), which may ultimately result in loyalty as research indicates that emotional attachment and brand loyalty are highly correlated (Tsai, 2014). Oliver (1999) notes that emotional bonds result in “exclusive” repurchase in all situations, even if competitors offer appealing incentives. Hence it is important to identify which factors affect emotional attachment.

In psychology, emotional attachment is considered as the interpersonal relationship between a parent and an infant (Bowlby, 1979; Bowlby, 1980) or between an individual and a significant other (Thomson *et al.*, 2005). An analogy is made in marketing and as stated by Thomson *et al.*, (2005:78), “consumers may develop attachments to gifts, collectibles, places of residence, brands or other types of special or favorite objects” and thus emotional attachment may be defined as the deep emotions involved and the bond formed “between a person and a specific object” or to a product/brand. When a consumer is emotionally attached to a brand, the bond is made for the long-term and the consumer is willing to stay in the relationship (Thomson *et al.*, 2005; Reimann *et al.*, 2012). Emotional attachment to brands is an important issue in marketing as it has a great impact on purchase intention, product usage and product evaluation (Schultz *et al.*, 1989; Thomson *et al.*, 2005; Hadi, Valenzuela, 2014). Thus, having consumers with deep emotional attachments to brands is an effective way of realizing devoted and profitable customers who are highly willing to repurchase (Grisaffe, Nguyen, 2011).

Extant literature focuses on the antecedents of emotional attachment such as sentimentality/emotional memory; socialization; superior marketing characteristics; traditional customer outcomes and user-derived benefits (Grisaffe, Nguyen, 2011).

Besides, there is a stream of literature investigating the effect of corporate branding strategy (So *et al.*, 2013), self-concept connection (Hwang, Kandampully, 2012), store image (Dolbec, Chebat, 2013), brand heritage (Merchant, Rose, 2013), and affectionate gestures (Hadi, Valenzuela, 2014) on emotional attachment. Despite the widespread use of nostalgic themes in advertisements and in new products (Havlena, Holak, 1991), academic research on the subject is still quite limited (Holak *et al.*, 2005). As stated by Kessous and Roux (2008), research on nostalgia concentrates mainly on nostalgia proneness and the effects of nostalgic advertising on consumer behavior. A review of literature on the subject shows that only a small number of studies have tested conceptual models in the context of nostalgia and/or nostalgia proneness.

As to the knowledge of the authors, no previous study has tested the effect of brand image, corporate image, involvement and brand trust on emotional attachment and the role of nostalgia proneness in these relationships. Hence, this study tries to fill this gap in marketing literature by examining these relations in the context of both a global and a local brand.

1. THEORETICAL BACKGROUND

As scientists and media frequently point out, the rapid deterioration of the environment, shortage of sources, disruptive changes in climate, increasing pollution, etc., people are nowadays becoming more sensitive to the “hard times” they live in. Hence many people talk about “the good old days” and how simpler and happier life was back then. Witnessing this shift in attitudes, many firms try to take advantage of this feeling and thus for the past few decades it is possible to see products, brands, packaging, etc., highlighting nostalgia. Nostalgia is a popular theme used in advertisements to evoke good feelings in people and thus influence customers (Reisenwitz *et al.*, 2004: 55). Similarly, marketers use nostalgia to attract consumers to their firms/brands and also to create positive attitudes in them (Muehling, Sprott, 2004). Therefore, it is not surprising that nostalgia has become an interest to marketing academics (Hallegatte, Marticotte, 2014) ever since the 1990’s (e.g. Belk, 1990; Havlena, Holak, 1991; Holbrook, Schindler, 1991). Another reason for the growing popularity of nostalgia may be due to the aging of the population (Pascal *et al.*, 2002).

Nostalgia, simply stated, is “a positively toned evocation of a lived past” and a “yearning for yesterday” (Davis, 1979). Belk (1990) on the other hand, refers to nostalgia as “a wistful mood that may be prompted by an object, a scene, a smell, or a strain of music”. Alternately, Holbrook and Schindler (1991: 330) define nostalgia as “a preference (general liking, positive attitude, or favorable affect) toward objects (people, places, or things) that were more common (popular, fashionable, or widely circulated) when one was younger (in early adulthood, in adolescence, in childhood, or even before

birth)". Nostalgia refers to the earlier period of a person's life that is highly biased due to "selective recall of past experiences" and so may "evoke memories of peaceful, pleasant times or of times of tension and turmoil" (Holak, Havlena, 1992: 380).

An individual may be nostalgic towards one's own past (for example his/her own childhood) or to an era that one has not personally lived in (for example the 1920's, the 1950's, the 1960's, etc.) (Havlena, Holak, 1991; Holbrook, Schindler, 1991). Baker and Kennedy (1994) state that there are three levels of nostalgia: real nostalgia, simulated nostalgia, and collective nostalgia. *Real nostalgia* refers to the yearning of an individual to his/her past, thus requiring that the person has experienced the event. *Simulated nostalgia*, on the other hand, has to do with someone else's past that has been told to the individual by a person he/she loves and the yearning the individual has to this experience – hence is actually an indirect form of nostalgia. Alternatively, *collective nostalgia* denotes a culture and is consequently the desire of an individual to live the past that represents a certain culture, generation or nation. Many firms (for example Nike and Adidas) reintroduce their once popular products to the market in order to urge sales since these products arouse both real and simulated nostalgia (Sierra, McQuitty, 2007).

Holak *at al.* (2005) have extended the above mentioned categorization of nostalgia into four classes: personal nostalgia (direct individual experience); interpersonal nostalgia (indirect personal experience); cultural nostalgia (direct collective experience); and virtual nostalgia (indirect collective experience). *Personal nostalgia* is real nostalgia; *interpersonal nostalgia* is simulated nostalgia; *cultural nostalgia* is similar to collective nostalgia but refers to direct experience with a group of people (for example, holiday rituals pertaining to a certain culture); and *virtual nostalgia* is yearning for a certain period of time that the individual has not directly experienced but has learned from books, films, experts, etc. Past studies show that nostalgia positively affects purchase intention for products that remind people of their past (Sierra, McQuitty, 2007).

Nostalgia proneness on the other hand is different than nostalgia and may be defined as the "attitude towards the past" (Holbrook, Schindler, 1994). In other words, nostalgia proneness is the tendency of a person to be nostalgic. Some people are more prone to nostalgia than others (Hallegatte, Marticotte, 2014) and it is believed that differences in nostalgia proneness levels will affect attitudes and actions of consumers.

Although nostalgia is widely used in practice, academic studies on nostalgia are still quite limited. Existing studies on nostalgia are mainly about exploring nostalgia and on trying to uncover attitudes of consumers towards ads using nostalgia themes and to

objects reminding the past. However, academic studies focusing on nostalgia in a consumer behavior perspective is highly limited.

2. CONCEPTUAL MODEL AND DEVELOPMENT OF HYPOTHESES

As nostalgia evokes positive emotions in people, it is expected that for nostalgic products, brand image, brand trust, corporate image and involvement will have a positive effect on emotional attachment. Additionally, it is anticipated that different levels of nostalgia proneness (low/high) will result in differences in these effects taking into account a global and a local brand (see Figure 1 for conceptual model).

Emotional Attachment

Past research in marketing show that individuals may develop attachments to objects, people or places and this attachment may be highly emotional which may result in a consumer's willingness to invest in the brand and pay a premium price to own it (Thomson *et al.*, 2005). Shultz *et al.* (1989) state that emotional attachment to a product forms as a result of the connection felt towards a product or having past experiences with a product.

Thomson *et al.* (2005) have applied the theory of interpersonal attachment to consumers' emotional attachment to brands and have validated that emotional attachment has three components (affection, passion and connection). Affection comprises of friendly emotions such as affection, love, peacefulness and friendliness; passion encompasses feelings such as passion, delight and captivation; and connection involves emotional states such as attachment, bonding and connection (Tsai, 2014).

The emotional nature of nostalgia is indisputable as nostalgia is generally defined as an emotion, feeling and mood about recollections of the past (Baker, Kennedy, 1994; Belk, 1990; Holak, Havlena, 1998). In order to create emotional attachment between consumers and brands it is a common procedure for firms to use nostalgia in positioning their products (Holbrook, 1993; Holbrook, Schindler, 1994, 1996, 2003; Thomson *et al.*, 2005; Kessous, Roux, 2008). This way brands are associated with past experiences of individuals and therefore the chance of preferring the brand increases. In other words, nostalgia influences consumer behavior emotionally (Holak, Havlena, 1998). Thus, it could easily be said that there is a relationship between nostalgia and emotional attachment. Therefore, it is expected that nostalgia proneness of consumers will be related to emotional attachment but different levels of nostalgia proneness will have different effects.

Considering all these discussions, emotional attachment has been chosen as the dependent variable and brand trust, brand image, corporate image and involvement as the independent variables in this study.

Brand Image and Corporate Image

Brand image is how a consumer perceives a brand which stems from all the associations formed in his/her mind related to its identity and thus comprises of the physical attributes of the product as well as functional, emotional and self-expressive attributes (Martinez, Chernatony, 2004). Image has two important components, functional and emotional (Nguyen, LeBlanc, 1998). Corporate image, on the other hand, is everything people associate with a certain company as a result of all the information he/she has about it (Martenson, 2007); it is “the overall impression made on the minds of the public about a firm” and is related to such attributes as business name, variety of products/services, tradition, ideology, etc., (Nguyen, LeBlanc, 2001:228). The results of a research show that emotional attachment has five components: relationship quality; trust; aesthetic attractiveness of product; delight obtained through contact with product; and image congruity between consumer and product (Tsai, 2011). These discussions indicate that image is related to emotional attachment. Therefore the following hypotheses are formed:

H1: Brand image will have a statistically significant effect on emotional attachment.

H1a: Brand image will have a statistically significant effect on emotional attachment for Çamlıca.

H1b: Brand image will have a statistically significant effect on emotional attachment for Coca Cola.

H2: Corporate image will have a statistically significant effect on emotional attachment.

H2a: Corporate image will have a statistically significant effect on emotional attachment for Çamlıca.

H2b: Corporate image will have a statistically significant effect on emotional attachment for Coca Cola.

Brand Trust

The goal of marketing is to create a long term relationship between the consumer and the brand where trust is one of the most important attributes a brand owns that creates this attachment (Delgado, 2004) and which has an important effect on brand equity (Delgado, Munuera, 2005). Brand trust may be defined as “the willingness of the average consumer to rely on the ability of the brand to perform its stated function” (Chaudhuri, Holbrook, 2002: 37). Delgado (2004) talks of two important components of brand trust, namely reliability and brand intentions, where reliability infers to how much the consumer believes the brand will live up to its promises and intentions imply how a brand will react when an unexpected problem occurs. Hence, brand trust entails a rational and an emotional element. Additionally, Tsai (2014) states that when a consumer has strong emotional attachments to a brand, this stimulates positive emotions concerning security, trust and confidence. Therefore, it is hypothesized that:

H3: Brand trust will have a statistically significant effect on emotional attachment.

H3a: Brand trust will have a statistically significant effect on emotional attachment for Çamlıca.

H3b: Brand trust will have a statistically significant effect on emotional attachment for Coca Cola.

Involvement and Interaction of Involvement and Brand Trust

Involvement is how relevant a certain product is to the needs and values of the individual and so how receptive he/she is to information about the product (Zaichkowsky, 1986). Involvement has two components: affective and cognitive where affective involvement relates to the relativity of the product to a person’s feelings and emotions and cognitive involvement has to do with how the product relates to the utilitarian motives of the consumer and thus the relativity of the functional performance of the product to the needs of the consumer (Zaichkowsky, 1994). Past researches show that there is a positive relationship between involvement and brand loyalty (Chen *et al.*, 2008) and also with perceived risk, information search, brand commitment, brand similarity, brand switching, etc., (Michaelidou, Dibb, 2008).

Thomson *et al.* (2005) state that although emotional attachment is a distinct concept, it includes the elements of attitude favorability, satisfaction and involvement, and thus should highly correlate with these concepts. Additionally, advertisements that use nostalgia as a theme affect consumers’ attitude and involvement towards it

positively and at the same time has an impact on consumers' attitude towards the product and purchase intention (Hallegatte, Marticotte, 2014). Therefore, it is hypothesized that:

H4: Involvement will have a statistically significant effect on emotional attachment.

H4a: Involvement will have a statistically significant effect on emotional attachment for Çamlıca.

H4b: Involvement will have a statistically significant effect on emotional attachment for Coca Cola.

Additionally, Delgado and Munuera (2001) note that involvement is a condition that motivates the individual to trust a brand and have illustrated that it has a moderating effect in the relationship between trust and customer commitment. Similarly in this study, it is expected that the interaction effect of brand trust and involvement will have a significant effect on emotional attachment. So, it is hypothesized that:

H5: The interaction of brand trust and involvement will have a statistically significant effect on emotional attachment.

H5a: The interaction of brand trust and involvement will have a statistically significant effect on emotional attachment for Çamlıca.

H5b: The interaction of brand trust and involvement will have a statistically significant effect on emotional attachment for Coca Cola.

Nostalgia Proneness

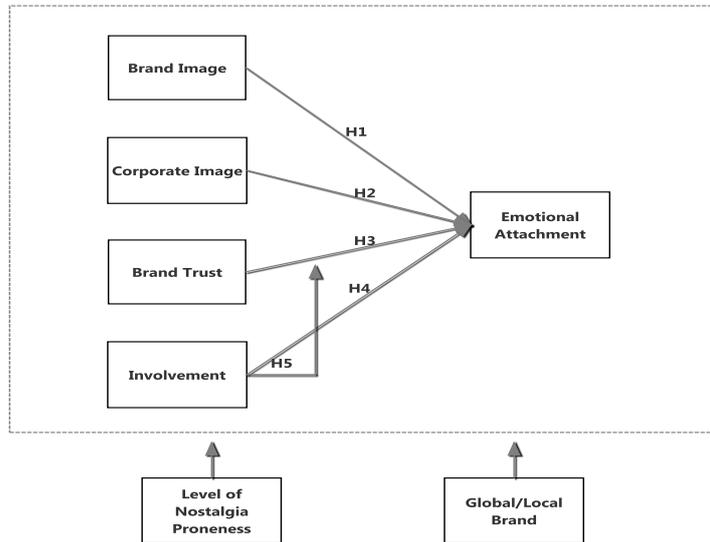
Nostalgia proneness is an individual's attitude toward the past (Holbrook, 1993). Some people are inclined to be more nostalgic than others; therefore they have a tendency for nostalgia (i.e. nostalgia proneness). Past researches show that nostalgia proneness has a substantial role in consumption and preferences for products (Holbrook, Schindler, 1996) and positively affects perception of product quality, brand image and feelings towards a brand (Reisenwitz *et al.*, 2004).

Results of past studies indicate that nostalgia proneness increases as an individual ages and takes a peak at middle age and retirement years (Holak, Havlena, 1992). However, the results of replicating studies are contradictory concerning the relationship between nostalgia and age. Some studies find that there is a positive

relationship between nostalgia and age whereas others show no relationship (Gineikiene, 2013). Taking gender into consideration, Davis (1979) states that men are more nostalgic than women. Alternatively, Baker and Kennedy (1994) state that instead of differences in nostalgia levels, men and women show differences in the items that evoke nostalgia. For example, men are evoked by consumer items such as cars whereas women are evoked by possessions reminding the past such as photographs.

In light of these discussions, it is expected that low/high nostalgia prone consumers will show differences in the effect of brand image, brand trust, corporate image and involvement on emotional attachment.

Figure 1. Conceptual Model



Measures

To measure nostalgia proneness, the scale developed by Holbrook (1993) was used as it is the most popular nostalgia proneness measurement scale in marketing (Hallegatte, Marticotte, 2014). In this study the 8-item version of the nostalgia proneness scale was used as Holbrook (1993) stated that the 20-item version showed poor fit when confirmatory factor analysis was conducted. In the 8-item version, 4 items pertain to “Societal Nostalgia Proneness” and 4 items to “Individual Nostalgia Proneness”. General brand image was measured using the 6-item scale developed by Martinez and Chernatony (2004). Brand trust was measured using the 4-item scale of Chaudhuri and Holbrook (2002). Corporate image was measured using the 3-item scale developed by Nguyen and Leblanc (2001). Involvement was measured using the 11-

item Likert-type scale developed by Bloemer and Kasper (1995) which is adapted from Zaichkowsky (1994) where the original scale is a semantic differential scale. Emotional attachment was measured using the 10-item scale of Read *et al.* (2011) which was adapted from Thomson *et al.* (2005). Emotional attachment consists of three components: affection, passionate and connection (Thomson *et al.*, 2005) where affection is measured using 4 items, passionate using 3 items and connection using 3 items. In the study all items were measured using 7-point Likert type scales (1= “totally disagree”; 7 = “totally agree”).

3. METHODOLOGY

Qualitative Research, Data Collection and Sampling Method

In order to determine the brands that would be used as stimuli in the research, a qualitative research was conducted on two different groups of graduate business students. With the first group, students were asked to write down the brands they considered as nostalgic where a total of 90 different brands were generated. The brands that were mentioned at least by two students were chosen to be rated by the second group (a total of 42 brands). Among the 42 brands, Coca Cola received the highest score. In order to make comparisons between a local and a global brand, the local brand that received the highest score in the same category (Çamlıca) was chosen as the second stimulus for the study. Therefore, in the quantitative part of the study, each respondent answered the questionnaire either for Çamlıca or for Coca Cola. It should be noted that in prior nostalgia studies Coca Cola has been used commonly as Coca Cola frequently uses nostalgia as a theme in their advertisement campaigns (Brown, 1999).

For the quantitative research part of the study, data were collected from consumers in Istanbul using face to face surveys. Due to monetary and time constraints convenience sampling was chosen as the method of sampling. A total of 654 surveys were collected. Incomplete and incorrectly filled questionnaires were eliminated. Additionally the data were analyzed in terms of outlier analysis (Mahalanobis distance method). As a result, a total of 643 usable questionnaires remained for further analysis.

Sample Profile and Beverage Consumption Behavior

Initially, in order to determine low/high nostalgia prone consumers, the median of Nostalgia Proneness scale was calculated (median=4.125) and the sample was split according to low nostalgia prone consumers (mean \leq 4.125; n=345) and high nostalgia prone consumers (mean $>$ 4.125; n=298).

To determine the sample profile, four questions were asked in the questionnaire. Additionally one question was asked about the percentage of monthly spending on

beverage as compared to total spending to determine the consumption behavior of the respondents. The results are given in Table 1.

Table 1. The Sample Profile and Percentage of Spending on Beverage

	Total Sample		Low Nostalgia Prone		High Nostalgia Prone	
	Freq. (N)	Per. (%)	Freq. (N)	Per. (%)	Freq. (N)	Per. (%)
Gender						
Male	319	50.5	168	49,7	151	51,4
Female	313	49.5	170	50,3	143	48,6
Age						
18-25	303	47.4	153	44,7	150	50,5
26-35	158	24.7	97	28,4	61	20,5
36-49	122	19.1	65	19,0	57	19,2
50+	56	8.8	27	7,9	29	9,8
Education (last graduated)						
Primary	15	2.4	5	1.5	10	3.4
Secondary	33	5.2	13	3.8	20	6.7
High School	305	47.8	153	44.9	152	51.2
University (under graduate)	247	38.7	147	43.1	100	33.7
University (graduate)	29	4.5	16	4.7	13	4.4
Other	9	1.4	7	2.1	2	0.7
Personal Income(TL)						
0-500	109	17.1	47	13.8	62	20.9
501-1000	116	18.2	66	19.4	50	16.9
1001-2000	165	25.9	94	27.6	71	24.0
2001-3000	145	22.8	71	20.9	74	25.0
3001-4000	45	7.1	30	8.8	15	5.1
4001-5000	27	4.2	16	4.7	11	3.7
5001+	29	4.6	16	4.7	13	4.4
Percentage of Spending on Beverage						
< 25%	404	63.6	208	60,8	196	66.9
26%-50%	125	19.7	71	20.8	54	18.4
51%-75%	75	11.8	44	12.9	31	10.6
76%-100%	31	4.9	19	5.6	12	4.1

As seen in Table 1, According to nostalgia proneness levels, surprisingly, the samples show very similar characteristics to the total sample and to each other.

4. FINDINGS

Test of Reliability and Validity

Before conducting any analysis, all scales were tested for reliability and validity. As CFA is sensitive to missing data, all missing data were replaced using series means before conducting any further analyses. To test for reliability, Cronbach's Alpha scores were used. As seen in Table 2, all α scores are well above 0.70, showing high internal consistency as stated by Nunnally (1978) except for nostalgia proneness, which is slightly below 0.70.

Table 2. Reliability Test Results of the Scales Used in Study

Scales	Number of Items	Cronbach's Alpha Values (α)
Nostalgia Proneness	8	0.670
Brand Image	6	0.817
Corporate Image	3	0.871
Brand Trust	4	0.962
Involvement	11	0.811
Emotional Attachment	10	0.956

To test the validity of the scales, Exploratory Factor Analysis (EFA) and Confirmatory Factor Analysis (CFA) were used. EFA was conducted to test whether the items loaded on to their factors as the original scales and/or were multi-or unidimensional. The results of EFA showed that Brand Image, Brand Trust, Corporate Image and Emotional Attachment scales were all unidimensional where all item loads were higher than 0.50 (see Appendix 1). Although the original Emotional Attachment scale has three factors, in this study all items loaded onto a single factor meaning that our scale was unidimensional. Nostalgia Proneness scale loaded onto two factors as the original scale with all items loading onto their original factors; Involvement scale loaded onto three factors unlike the original scale which is unidimensional. For these two scales, all item loads were above 0.50. Hence it could be said that the scales show acceptable structural validity. Following the EFA, all scales were tested for validity by conducting individual CFA for each scale. Scales were purified (items were eliminated) until all scales showed acceptable fit values. All items remained the same as in the original scales except for Involvement and Emotional Attachment scales where 7 items were eliminated from the Involvement scale (4 items remained) and 6 items were eliminated from the Emotional Attachment scale (4 items remained). The items were eliminated due to insignificant path and t-values. It should be noted that, after the elimination, for the remaining items in each scale, the grand mean scores were calculated and these scores were used in the analysis as the total scores for each scale regardless of their factorial structures. As a second step, CFA was conducted on the

resulting scales altogether and the measurement model showed acceptable fit values ($\chi^2=636.15$; $df=170$; $\chi^2 / df=3.74$; $RMSEA=0.064$; $NFI=0.94$; $NNFI=0.94$; $CFI=0.95$; $IFI=0.95$; $SRMR=0.085$). Therefore, it could be said that all scales used in the study show acceptable validity. As a further step, the independent variables were tested for multicollinearity, since one of the aims of the study was to test for the interaction effect of Brand Trust and Involvement on Emotional Attachment. For this reason regression analysis was conducted on the whole sample where Emotional Attachment was the dependent and Brand Image, Brand Trust, Involvement, Corporate Image and the interaction of Brand Trust x Involvement were the independent variables. The variance inflation factors (VIF) of the interaction variable were above the accepted cutoff value of 10 showing that multicollinearity existed. To overcome this problem mean centering was used. Henceforward, mean centered values were used for all further analyses.

Descriptive Statistics Results

The means and standard deviations of the scales used in the study are given in Table 3 (for the full sample and separately for the two brands). T-tests were conducted to test for differences between low/high nostalgia prone respondents.

Table 3. Means and Standard Deviations of Scales

Variable	Total (N=643) Mean (SD)	Low NP (n=308) Mean (SD)	High NP (n=335) Mean (SD)	Çamlıca (n=323) Mean (SD)	Coca Cola (n=320) Mean (SD)
Nost. Pr.	4.12 (1.01)	3.36 (0.63)	5.00 (0.63)*	4.08 (0.98)	4.16 (1.07)
Brand Im.	4.51 (1.34)	4.67 (1.33)	4.33 (1.34)*	4.26 (1.29)	4.76 (1.35)*
Corp. İma.	4.64 (1.64)	4.78 (1.60)	4.47 (1.68)*	4.74 (1.56)	4.54 (1.72)
Brand Tr.	4.38 (1.78)	4.64 (1.74)	4.08 (1.79)*	4.87 (1.57)	3.88 (1.85)*
Invol.	3.60 (1.25)	3.83 (1.24)	3.34 (1.21)*	3.39 (1.63)	3.81 (1.30)*
Emo. Att.	3.56 (1.66)	3.78 (1.63)	3.31 (1.65)*	3.71 (1.58)	3.41 (1.72)*

7-point Likert type scales were used.

*Statistically significant differences ($p<0.015$) between low/high nostalgia proneness or the two brands (t-test results).

As seen in Table 3, for the total sample and low nostalgia prone sample Corporate Image achieved the highest score; for the high nostalgia prone sample nostalgia proneness achieved the highest score; whereas for Çamlıca, brand trust; and for Coca Cola brand image achieved the highest score.

Regression Analyses Results

In order to test whether nostalgia proneness had a role in the effect of brand image, brand trust, corporate image and involvement on emotional attachment according to the two brands, several regression analyses were conducted. Additionally, the interaction effect of brand trust and involvement on emotional attachment was tested using regression analyses. All of the results are given in the following tables.

**Table 4. Regression Analyses Results (Main Effects)
(Total and for Çamlıca and Coca Cola)**

Independent Variable	Total (N=643) Beta (sig.)	Çamlıca (n=323) Beta (sig.)	Coca Cola (n=320) Beta (sig.)
Brand Image	0.105 (0.003)*	0.161 (0.003)*	0.104 (0.045)*
Corporate Image	0.303 (0.000)*	0.380 (0.000)*	0.240 (0.000)*
Brand Trust	0.323 (0.000)*	0.223 (0.000)*	0.319 (0.000)*
Involvement	0.240 (0.000)*	0.188 (0.000)*	0.296 (0.000)*
Adj. R ²	0.560	0.582	0.544
VIF	1.166-2.085	1.151-2.252	1.188-2.012

Dependent Variable: Emotional Attachment

*Statistically significant ($p \leq 0.050$)

Initially regression analyses were conducted on the total sample and on the split samples for the two brands. As seen in Table 4, for the total sample and split samples, all independent variables have statistically significant effects on emotional attachment. For the total sample, brand trust has the highest effect on emotional attachment, whereas for Çamlıca, corporate image; and for Coca Cola, brand trust. For the total sample and the samples of Coca Cola and Çamlıca, brand image has the lowest effect on emotional attachment. Regression analysis was repeated by adding the interaction of Brand Trust and Involvement.

As seen in Table 5, the interaction effect of Brand Trust and Involvement on Emotional Attachment was significant for Çamlıca and insignificant for Coca Cola. Although the interaction effect was significant for Çamlıca, the Beta loading is very low (0.084) and additionally, the increase in variance is negligible (%0.4). Hence it could be said that H1 (*H1a and H1b*), H2 (*H2a and H2b*), H3 (*H3a and H3b*) and H4 (*H4a and H4b*) are supported. H5 is not supported as one of the two sub-hypotheses, H5b was not supported.

**Table 5. Regression Analyses Results (Full Effects)
(Total and for Çamlıca and Coca Cola)**

Independent Variable	Total (N=643) Beta (sig.)	Çamlıca (n=323) Beta (sig.)	Coca Cola (n=320) Beta (sig.)
Brand Image	0.106 (0.003)*	0.154 (0.005)*	0.104 (0.045)*
Corporate Image	0.303 (0.000)*	0.372 (0.000)*	0.240 (0.000)*
Brand Trust	0.331 (0.000)*	0.264 (0.000)*	0.319 (0.000)*
Involvement	0.240 (0.000)*	0.170 (0.000)*	0.297 (0.000)*
Br.Trust * Involve.	0.030 (0.263)	0.084 (0.031)*	0.005 (0.899)
Adj. R ²	0.560	0.586	0.543
VIF	1.078-2.085	1.182-2.261	1.113-2.013

Dependent Variable: Emotional Attachment

*Statistically significant ($p \leq 0,050$)

**Table 6. Regression Analyses Results (Main Effects)
(Low/High Nostalgia Proneness; Total Sample)**

Independent Variable	Total (N=643) Beta (sig.)	Low Nostalgia Pr. (n=345) Beta (sig.)	High Nostalgia Pr. (n=298) Beta (sig.)
Brand Image	0.105 (0.003)*	0.106 (0.043)*	0.099 (0.042)*
Corporate Image	0.303 (0.000)*	0.315 (0.000)*	0.294 (0.000)*
Brand Trust	0.323 (0.000)*	0.290 (0.000)*	0.358 (0.000)*
Involvement	0.240 (0.000)*	0.209 (0.000)*	0.271 (0.000)*
Adj. R ²	0.560	0.502	0.544
VIF	1.166-2.085	1.129-2.167	1.180-1.985

Dependent Variable: Emotional Attachment

*Statistically significant ($p \leq 0.050$)

As a further step, the total sample was split into two (low/high nostalgia prone consumers) and regression analyses were repeated. As seen in Table 6, for both levels of nostalgia proneness, all independent variable have statistically significant effects on emotional attachment. For low nostalgia prone consumers, corporate image; and for high nostalgia prone consumers, brand trust has the highest effects on emotional attachment.

**Table 7. Regression Analyses Results (Full Effects)
(Low/High Nostalgia Proneness; Total Sample)**

Independent Variable	Total (N=643) Beta (sig.)	Low Nostalgia Pr. (n=345) Beta (sig.)	High Nostalgia Pr. (n=298) Beta (sig.)
Brand Image	0.106 (0.003)*	0.106 (0.043)*	0.101 (0.038)*
Corporate Image	0.303 (0,000)*	0.203 (0,000)*	0.278 (0,000)*
Brand Trust	0.331 (0,000)*	0.296 (0,000)*	0.374 (0,000)*
Involvement	0.240 (0.000)*	0.316 (0,000)*	0,294 (0,000)*
Br.Trust * Involve.	0.030 (0.263)	0.043 (0.264)	0.043 (0.294)
Adj. R ²	0.560	0.503	0.604
VIF	1.078-2.085	1.034-2.167	1.214-1.986

Dependent Variable: Emotional Attachment

*Statistically significant ($p \leq 0.050$)

Table 7 shows the results of the regression analyses with the addition of the interaction item of brand trust and involvement. For both levels of nostalgia proneness the interaction effect of brand trust and involvement on emotional attachment is statistically insignificant. For the low nostalgia prone sample, unlike the main effects situation, for full effects (when the interaction item is added to the model), involvement has the highest effect on emotional attachment instead of corporate image as in the previous case. For the high nostalgia prone sample, although the same independent variable (brand trust) has the highest effect on emotional attachment as in the main effects situation, the Beta loading and variance for the full effects is higher (main effects: $\beta=0.358$; $R^2=0.544$; full effects: $\beta=0.374$; $R^2=0.604$).

The regression analyses results for the main effects and full effects are given in Tables 8 and 9 respectively.

As seen in Table 8, for the low nostalgia prone sample, for Çamlica, corporate image has the highest effect on emotional attachment; whereas for Coca Cola, involvement has the highest effect. For the high nostalgia prone sample, for Çamlica, the same variable has the highest effect on emotional attachment; whereas for Coca Cola, brand trust has the highest effect. Hence for Çamlica, for both levels of nostalgia proneness, corporate image has the highest effect on emotional attachment. For Çamlica in the low nostalgia proneness sample, the effect of brand image on emotional attachment is insignificant whereas for Coca Cola brand image is insignificant for the high nostalgia proneness case. Additionally for Coca Cola, for the low nostalgia proneness situation, involvement has the highest effect on emotional attachment whereas for the high nostalgia proneness situation, brand trust has the highest effect.

**Table 8. Regression Analyses Results (Main Effects)
(Low/High Nostalgia Proneness; for Çamlıca and Coca Cola)**

Independent Variable	Low Nostalgia Pr. (n=345)		High Nostalgia Pr. (n=298)	
	Çamlıca (n=180) Beta (sig.)	Coca Cola (n=165) Beta (sig.)	Çamlıca (n=143) Beta (sig.)	Coca Cola (n=155) Beta (sig.)
Brand Image	0.114 (0.129)	0.173 (0.032)*	0.235 (0.003)*	0.052 (0.441)
Corporate Image	0.428 (0.000)*	0.207 (0.011)*	0.333 (0.000)*	0.247 (0.001)*
Brand Trust	0.210 (0.008)*	0.254 (0.001)*	0.203 (0.006)*	0.386 (0.000)*
Involvement	0.139 (0.011)*	0.297 (0.000)*	0.238 (0.000)*	0.303 (0.000)*
Adj. R ²	0.530	0.487	0.635	0.579
VIF	1.114-2.454	1.159-2.066	1.191-2.402	1.189-1.970

Dependent Variable: Emotional Attachment

*Statistically significant (p≤0.050)

**Table 9. Regression Analyses Results (Full Effects)
(Low/High Nostalgia Proneness; for Çamlıca and Coca Cola)**

Independent Variable	Low Nostalgia Pr. (n=345)		High Nostalgia Pr. (n=298)	
	Çamlıca (n=180) Beta (sig.)	Coca Cola (n=165) Beta (sig.)	Çamlıca (n=143) Beta (sig.)	Coca Cola (n=155) Beta (sig.)
Brand Image	0.113 (0.130)	0.174 (0.032)*	0.211 (0.009)*	0.053 (0.437)
Corporate Image	0.122 (0.028)*	0.296 (0.000)*	0.211 (0.000)*	0.306 (0.000)*
Brand Trust	0.235 (0.004)*	0.253 (0.001)*	0.280 (0.001)*	0.387 (0.000)*
Involvement	0.410 (0.000)*	0.209 (0.011)*	0.347 (0.000)*	0.246 (0.001)*
Br.Trust * Inv.	0.079 (0.141)	0.017 (0.768)	0.109 (0.091)	0.007 (0.908)
Adj. R ²	0.533	0.484	0.640	0.577
VIF	1.094-2.509	1.029-2.085	1.295-2.895	1.419-1.975

Dependent Variable: Emotional Attachment

*Statistically significant (p≤0.050)

For Çamlıca, for both levels of nostalgia proneness, involvement has the highest effect on emotional attachment. For Coca Cola on the other hand, for low nostalgia proneness corporate image; and for high nostalgia proneness brand trust have the highest effects on emotional attachment. For Çamlıca, in the low nostalgia proneness situation brand image is insignificant; for Coca Cola, brand image is insignificant for the high nostalgia proneness situation. For both levels of nostalgia proneness and the two brands, the interaction effect of brand trust and involvement on emotional attachment is insignificant.

Table 10. Summary of the Results of the Hypotheses Tests

Hypotheses		β	Sig.	Result
H ₁	BI → EA	0.106	0.003	Supported
H _{1a}	BI → EA (Çamlıca)	0.154	0.005	Supported
H _{1b}	BI → EA (CocaCola)	0.104	0.045	Supported
H ₂	CI → EA	0.303	0.000	Supported
H _{2a}	CI → EA (Çamlıca)	0.372	0.000	Supported
H _{2b}	CI → EA (CocaCola)	0.240	0.000	Supported
H ₃	BT → EA	0.331	0.000	Supported
H _{3a}	BT → EA (Çamlıca)	0.264	0.000	Supported
H _{3b}	BT → EA (CocaCola)	0.319	0.000	Supported
H ₄	INV → EA	0.240	0.000	Supported
H _{4a}	INV → EA (Çamlıca)	0.170	0.000	Supported
H _{4b}	INV → EA (CocaCola)	0.297	0.000	Supported
H ₅	BT*INV → EA	0.030	0.263	Not Supported
H _{5a}	BT*INV → EA (Çamlıca)	0.084	0.031	Supported
H _{5b}	BT*INV → EA (CocaCola)	0.005	0.899	Not Supported

CONCLUSION

The aim of this study was to empirically test the effects of brand image, corporate image, brand trust, and involvement in the context of nostalgia proneness and taking into consideration a global and a local brand. All hypotheses (H1-H5) except for H5 were supported indicating that brand image, corporate image, brand trust and involvement have statistically significant effects on emotional attachment for the total sample and for both levels of nostalgia proneness. However, the interaction effect of brand trust and involvement does not have a significant effect on emotional attachment.

Some past research indicate that the level of nostalgia proneness increases with age. In our study, a contrary profile was achieved (age 18-25 LNP: %44.7; HNP: %50.5; age 26-35 LNP: %28.4; HNP: %20.5). Past research also indicates that men are more nostalgia prone than women. In our study although there is a slight difference, it is very small (male LNP: %49.7; HNP: %51.4; female LNP: %50.3; HNP: %48.6).

Marketing theory states that involvement has a cognitive and an affective component. Thus it was expected that for the high nostalgia prone sample, involvement would have a higher effect on emotional attachment as compared to the low nostalgia

prone sample. Surprisingly for Çamlıca the effect decreased for the high nostalgia prone situation (LNP: $\beta=0.410$; HNP: $\beta=0.347$). For Coca Cola a slight increase was achieved (LNP: $\beta=0.209$; HNP: $\beta=0.246$).

Theory states that brand image has both a functional and an emotional component. Hence it was expected that brand image would have a significant effect on emotional attachment. For the whole sample and the two levels of nostalgia proneness this was true, but when assessing for levels of nostalgia proneness according to the brands, for the LNP case, brand image was insignificant for Çamlıca; and for the HNP case, brand image was insignificant for Coca Cola.

For Çamlıca, corporate image had the highest effect on emotional attachment and this effect did not change according to nostalgia prone levels for main effects, but differed for full effects (involvement had the highest effect for both levels of nostalgia proneness). For Coca Cola, brand trust had the highest effect on emotional attachment and this effect did not change for the high nostalgia prone sample, but differed for the low nostalgia prone sample (involvement for main effects; corporate image for full effects had the highest effects).

This paper contributes significantly to the literature in several respects. First, although in practice nostalgia is used a lot by firms, academic studies on the subject are quite limited, and almost no studies exist on its effects on consumer behavior. Furthermore, very few of them test nostalgia in a model. This study fills this gap by testing a model (effects of brand image, corporate image, brand trust and involvement on emotional attachment) according to different levels of nostalgia proneness and making a comparison between a local and a global brand. The results of the study showed that all of the independent variables had a significant effect on emotional attachment for both levels of nostalgia proneness indicating that further studies should be conducted to validate this finding. Second, surprisingly, brand image had the lowest impact on emotional attachment compared to corporate image, brand trust and involvement. Third, for a local brand, corporate image had the highest impact on emotional attachment whereas for a global brand, brand trust had the highest effect on emotional attachment.

Assesing the results from the global/local perspective; for HNP case, the reason why brand trust had the highest effect for Coca Cola may be that as a global brand Coca-Cola focuses on branding issues to achieve consistency, awareness, availability, acceptance and demand in its marketing strategies worldwide in order to benefit from large economies of scale (Özsomer, Altaras, 2008). As an outcome of this investment in branding it is understandable that consumers trust the brand in forming emotional attachment to Coca-Cola. On the other hand, corporate image had the highest effect on

emotional attachment for Çamlıca. This may be due to the fact that Çamlıca does not operate on a global scale and therefore does not invest in its branding as much as Coca Cola does. This may be the reason why corporate image overtook brand trust for Çamlıca. Considering the relation of the issue to nostalgia proneness levels, as Coca Cola is considered one of the top nostalgic brands worldwide, it is not surprising that brand trust had the highest effect on emotional attachment as trust is a prerequisite in a successful relationship.

The reason why the highest effect was achieved as involvement for Coca-Cola and remained as corporate image for Çamlıca in the LNP case may be that nostalgia is a highly emotional matter and is directly related to the symbolic meaning of brands such as trust, image, etc. For this reason when the nostalgia proneness level is low, consumers may be placing more importance on the functional and not the symbolic needs. Therefore being involved in the product may be the main cause for attachment to the brand.

These findings indicate that for local brands, strategies to improve corporate image should be used to increase emotional attachment of consumers to the brand, whereas for global brands, activities to cultivate brand trust should be conducted to increase emotional attachment of consumers towards the brands. These findings also suggest that for local brands consumers place more importance on the corporation whereas for global brands consumers are more interested in the brand itself and not the company to be emotionally attached.

As in all other researches, this study also has some limitations. Data were collected only in Istanbul. In order to increase the validity of the results, it is advised that the study should be repeated on different samples in various cultures. Another limitation is the method of sampling where a non-probabilistic method (convenience sampling) was used. Therefore the results of the study pertain only to the sample of the study and may not be representative of the whole population.

Coca Cola and Çamlıca were the only stimuli used in this research. In order to generalize the findings, the model should be tested using other brands in various categories. For this study a FMCG category was used due to the results of the qualitative study. However, beverage category is ordinarily considered a low involvement category. Hence, the findings of the study may differ for a high involvement category. In this study the effects of brand image, corporate image, brand trust and involvement on emotional attachment were tested. In future studies the effects of other independent variables such as self-concept, attitudes towards the brand, perception of functional/symbolic value of the brand, etc., on emotional attachment may

be tested. Additionally consequences of emotional attachment may also be investigated, such as loyalty, willingness to spread WOM, separation distress, etc.

REFERENCES

- Baker, S.M., P.F. Kennedy (1994), "Death by Nostalgia: a Diagnosis of Context-Specific Cases", *Advances in Consumer Research*, 21, 169-174.
- Belk, R.W. (1990), "The Role of Possessions in Constructing and Maintaining a Sense of Past", *Advances in Consumer Research*, 17, 669-676.
- Bloemer, J.M.M., H.D.P. Kasper (1995), "The Complex Relationship between Consumer Satisfaction and Brand Loyalty", *Journal of Economic Psychology*, 16, 311-329.
- Bowlby, J. (1979), *The Making and Breaking of Affectional Bonds*, London: Tavistock.
- Bowlby, J. (1980), *Loss: Sadness and Depression*, New York: Basic Books.
- Brown, S. (1999), "Retro-Marketing: Yesterday's Tomorrows, Today!", *Marketing Intelligence and Planning*, 17(7), 363-376.
- Chaudhuri, A., M B. Holbrook (2002), "Product-Class Effects on Brand Commitment and Brand Outcomes: The Role of Brand Trust and Brand Affect", *Brand Management*, 10(1), 33-58.
- Chen, L.S.L., M.C.H. Wang, J.M.S. Cheng, H. Kuntjara (2008), "Consumer involvement and brand loyalty in services: evidence from the Commercial Airline Industry in Taiwan", *International Journal of Services and Standards*, 4(4), 437-452.
- Davis, F. (1979), *Yearning for Yesterday: A Sociology of Nostalgia*, Free Press, New York, NY.
- Delgado, E. (2004), "Applicability of a Brand Trust Scale Accross Product Categories", *European Journal of Marketing*, 38(5/6), 573-592.
- Delgado, E., J.L. Munuera (2001), "Brand Trust in the Context of Consumer Loyalty", *European Journal of Marketing*, 35(11/12), 1238-1258.
- Delgado, E., J.L. Munuera (2005), "Does Brand Trust Matter to Brand Equity?" *Journal of Product and Brand Management*, 14(3), 187-196.
- Dolbec, P.Y., J.C. Chebat (2013), "The Impact of a Flagship vs. a Brand Store on Brand Attitude, Brand Attachment and Brand Equity", *Journal of Retailing*, 89(4), 460-466.
- Gineikienė, J. (2013), "Consumer Nostalgia Literature Review and an Alternative Measurement Perspective", *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 42(8), 112-149.
- Grisaffe, D.B., H.P. Nguyen (2011), "Antecedents of Emotional Attachment to Brands", *Journal of Business Research*, 64(10), 1052-1059.
- Hadi, R., A. Valenzuela (2014), "A Meaningful Embrace: Contingent Effects of Embodied Cues of Affection", *Journal of Consumer Psychology*, 24(4), 520-532.
- Hallegatte, D., F. Marticotte (2014), "Does Holbrook's NostalgiaIndex Measure Nostalgia Proneness?" *AMA Winter educator's Proceedings*, C-84-C-90.
- Havlena, W.J., S.L. Holak (1991), "The Good Old Days: Observations on Nostalgia and its Role in Consumer Behavior", *Advances in Consumer Research*, 18, 323-29.

- Holak, S.L., W.J. Havlena (1992), "Nostalgia: an Exploratory Study of Themes and Emotions in the Nostalgic Experience", *Advances in Consumer Research*, 19, 380-387.
- Holak, S.L., W.J. Havlena (1998), "Feelings, Fantasies, and Memories: An Examination of the Emotional Components of Nostalgia", *Journal of Business Research*, 42(3), 217-226.
- Holak, S.L., W. Havlena, A.V. Matveev (2005), "Exploring Nostalgia in Russia: Testing the Index of Nostalgia-Proneness", *European Advances in Consumer Research*, 7, 195-200.
- Holak, S.L., A.V. Matveev, W.J. Havlena (2007), "Nostalgia in Post-Socialist Russia: Exploring Applications to Advertising Strategy", *Journal of Business Research*, 60, 649-655.
- Holbrook, M.B. (1993), "Nostalgia and Consumption Preferences: Some Emerging Patterns of Consumer Tastes", *Journal of Consumer Research*, 20(September), 245-56.
- Holbrook, M.B., R.M. Schindler (1991), "Echoes of the Dear Departed Past: Some Work in Progress on Nostalgia", *Advances in Consumer Research*, 18, 330-33.
- Holbrook, M.B., R.M. Schindler (1994), "Age, Sex, and Attitude toward the Past as Predictors of Consumers' Aesthetic Tastes for Cultural Products", *Journal of Marketing Research*, 31(3), 412-422.
- Holbrook, M.B., R.M. Schindler (1996), "Market Segmentation Based on Age and Attitude Toward the Past Concepts, Methods, and Findings Concerning Nostalgic Influences on Customer Tastes", *Journal of Business Research*, 37, 27-39.
- Holbrook, M.B., R.M. Schindler (2003), "Nostalgic Bonding: Exploring the Role of Nostalgia in the Consumption Experience", *Journal of Consumer Behavior*, 3(2), 107-127.
- Hwang, J., J. Kandampully (2012), "The Role of Emotional Aspects in Younger Consumer-Brand Relationships", *Journal of Product and Brand Management*, 21(2), 98-108.
- Kessous, A., E. Roux (2008), "Nostalgia as a Connection to the Past: A Semiotic Analysis", *Qualitative Market Research: An International Journal*, 11(2), 192-212.
- Martenson, R. (2007), "Corporate Brand Image, Satisfaction and Store Loyalty", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 35(7), 544-555.
- Martínez, E., L. Chernatony (2004), "The Effect of Brand Extension Strategies upon Brand Image", *Journal of Consumer Marketing*, 21(1), 39-50.
- Merchant, A., G.M. Rose (2013), "Effects of Advertising-Evoked Vicarious Nostalgia on Brand Heritage", *Journal of Business Research*, 66, 2619-2625.
- Michaelidou, N., S. Dibb (2008), "Consumer Involvement: A New Perspective", *The Marketing Review*, 8(1), 83-99.
- Muehling, D.D., D.E. Sprott (2004), "The Power of Reflection: An Empirical Examination of Nostalgia Advertising Effects", *Journal of Advertising*, 33(3), 25-35.
- Nguyen, N., G. LeBlanc (1998), "The Mediating Role of Corporate Image on Customers' Retention Decisions: An Investigation in Financial Services", *International Journal of Bank Marketing*, 16(2), 52-65.
- Nguyen, N., G. Leblanc (2001), "Corporate Image and Corporate Reputation in Customers' Retention Decisions in Services", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 8, 227-236.
- Nunnally, J. (1978), *Psychometric Theory*. New York, NY: McGraw-Hill.

- Oliver, R.L., (1999), "Whence Consumer Loyalty?", *Journal of Marketing*, 63, 33-44.
- Ozsomer, A., S. Altaras (2008), "Global Brand Purchase Likelihood: A Critical Synthesis and an Integrated Conceptual Framework", *Journal of International Marketing*, 16(4), 1-28.
- Pascal, V.J., D.E. Sprott, D.D. Muehling (2002), "The Influence of Evoked Nostalgia on Consumers' Responses to Advertising: An Exploratory Study", *Journal of Current Issues and Research in Advertising*, 24(1), 39-47.
- Read, W., N. Robertson, L. McQuilken (2011), "Novel Romance: The Technology Acceptance Model with Emotional Attachment", *Australasian Marketing Journal*, 19(4), 223-229.
- Reimann, M., R. Castaño, J.L., A. Zaichkowsky and Bechara (2012), "How We Relate to Brands: Psychological and Neurophysiological Insights into Close Consumer-Brand Relationships", *Journal of Consumer Psychology*, 22(1), 128-142.
- Reisenwitz, T.H., R. Iyerand, B. Cutler (2004), "Nostalgia Advertising and the Influence of Nostalgia Proneness", *Marketing Management Journal*, 14(2), 55-66.
- Schindler, R.M., M.B. Holbrook (2003), "Nostalgia for Early Experience as a Determinant of Consumer Preferences", *Psychology and Marketing*, 20(4), 275-302.
- Schultz, S.E., R.E. Kleineand, J.B. Kernan (1989), "These are a Few of My Favorite Things: Toward an Explication of Attachment as a Consumer Behavior Construct", *Advances in Consumer Research*, 16(18), 359-366.
- Sierra, J.J., S. McQuitty (2007), "Attitudes and Emotions as Determinants of Nostalgia Purchases: An Application of Social Identity Theory", *Journal of Marketing Theory and Practice*, 15(2), 99-112.
- So, J.T., A.G. Parsons, S.F. Yap (2013), "Corporate Branding, Emotional Attachment and Brand Loyalty: the Case of Luxury Fashion Branding", *Journal of Fashion Marketing and Management*, 17(4), 403-423.
- Thomson, M., D.J. MacInnis, C.W. Park (2005), "The Ties That Bind: Measuring the Strength of Consumers' Emotional Attachments to Brands", *Journal of Consumer Psychology*, 15(1), 77-91.
- Tsai, S.P. (2011), "Fostering International Brand Loyalty through Committed and Attached Relationships", *International Business Review*, 20(5), 521-534.
- Tsai, S.P. (2014), "Meaning Threats Heighten Consumer Attachment: Implications for Global Brand Management", *European Management Journal*, 32(6), 991-1000.
- Zaichkowsky, J.L. (1986), "Conceptualizing Involvement", *Journal of Advertising*, 15(2), 4-34.
- Zaichkowsky, J.L. (1994), "The Personal Involvement Inventory: Reduction, Revision and Application to Advertising", *Journal of Advertising*, 23(4), 59-70.

APPENDIX 1: Exploratory Factor Analyses Results of the Scales Used in the Study

Scales and Items*	Factor Loadings	KMO Values	Variance (R ²)
Brand Image			
Good value for money	Loaded on one factor	KMO= 0,839 X ² =1267,821 df=15 p=0,000	52,867
Reason to buy			
Has personality			
Is interesting			
Clear impression of people who consume product			
Different			
Corporate Image			
Good impression	Loaded on one factor	KMO= 0,723 X ² =968,932 df=3 p=0,000	79,262
Good image			
Better image than competitors			
Brand Trust			
Trust the brand	Loaded on one factor	KMO= 0,866 X ² =2920,340 df=6 p=0,000	89,068
Rely on the brand			
Brand is safe			
Honest brand			
Involvement			
<i>F1 (R²=21,944)</i>		KMO= 0,776 X ² =2317,923 df=55 p=0,000	61,857
Personally relevant	0,782		
Strong interest	0,691		
Bad buy could bring grief	0,653		
Important that "felt" right	0,653		
Choose very carefully	0,638		
<i>F2 (R²=20,784)</i>			
Not involved (r)	0,807		
Not an important decision (r)	0,790		
Do not matter (r)	0,727		
<i>F3 (R²=19,129)</i>			
All are alike (r)	0,712		
Not concerned (r)	0,698		
Do not care (r)	0,698		
Emotional Attachment			
Friendly	Loaded on one factor	KMO= 0,932 X ² =6482,302 df=45 p=0,000	71,775
Loved			
Peaceful			
Affectionate			

Passionate			
Delighted			
Captivated			
Connected			
Bonded			
Attached			
Nostalgia Proneness			
<i>F1: Societal Nostalgia Prone. (R²=31,401)</i>		KMO= 0,741 X ² =1426,422 df=28 p=0,000	60,051
Steady improvement in human welfare (r)	0,805		
Growth in GNP brought happiness (r)	0,789		
Modern business builds a better tomorrow (r)	0,788		
Technological changes insure a brighter future (r)	0,679		
<i>F2: Individual Nostalgia Prone. (R²=28,650)</i>			
Products are getting shoddier	0,812		
Used to be better in old days	0,787		
Decline in quality of life	0,744		
Don't make like they used to	0,671		

*Wording of scale items have been shorted for Table 11.

GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİ'Nİ BEKLERKEN: PROJENİN TAMAMLANMASINI GECİKTİREN FAKTÖRLER ÜZERİNE BİR İNCELEME

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 241-270

Arda BİLGİN
Dr., Bonn Üniversitesi
Kalkınma Araştırmaları Merkezi (ZEF)
Bonn, Almanya
ardabilgen@gmail.com



Öz: Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), başlangıçta Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin su ve toprak kaynaklarını geliştirmek ve Fırat-Dicle Havzası'nda sulama yapmak ve enerji üretmek için 22 baraj, 19 hidroelektrik santrali ve çeşitli sulama yatırımlarının yapılmasını öngören, zamanla çok sektörlü, sürdürülebilir insani gelişmeye dayalı entegre bir bölgesel kalkınma projesine dönüştürülen kapsamlı bir modernleşme hamlesidir. GAP, kapsamı, boyutu ve dönüştürücü gücü sebebiyle Türkiye'nin iç ve dış dinamiklerini etkilemiş, ülkenin ulusal ve uluslararası politikalarının şekillenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Buna rağmen proje hedeflenen sürede tamamlanamamış, projenin bitiş tarihi projenin resmen başlatılmasından bu yana geçen 40 sene içinde sürekli değişikliğe uğramıştır. Son resmî verilere göre proje şemsiyesi altındaki enerji projelerinin %74'ü, sulama projelerinin ise %30.4'ü ancak gerçekleştirilebilmiştir. GAP literatürü incelendiğinde projenin zamanında tamamlan(a)masının neredeyse hiç sorunsallaştırılmadığı ve gecikmeye sebep olan faktörlerin neler olduğunun yeterince araştırılmadığı görülmektedir. Bu çalışma, literatürdeki bu eksikliği gidermek ve GAP'ın tamamlanmasını geciktiren faktörleri irdelemek amacıyla yürütülmüştür. Çalışma, 1975–2014 arasındaki Türkiye Büyük Millet Meclisi tutanaklarının, GAP Bölge Kalkınma İdaresi arşivinin ve ilgili aktörlerle yapılan 64 derinlemesine görüşmenin analizini yaparak GAP'ı geciktiren başlıca 10 faktör olduğunu göstermiş, bu faktörleri detaylı olarak inceleyerek projenin geçmişine, şimdiki durumuna ve gelecekte izleyebileceği yola dair yeni ve daha iyi bir bakış açısı sunmaya çalışmıştır.

Anahtar Sözcükler: Güneydoğu Anadolu Projesi; GAP, GAP Bölgesi, kalkınma, bölgesel kalkınma, gecikme.

**WAITING FOR THE
SOUTHEASTERN ANATOLIA
PROJECT: AN EXPLORATION
OF THE FACTORS THAT STALL
THE PROJECT'S PROGRESS**

*Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 241-270*

Arda BİLGİN
Dr., University of Bonn
Center for Development Research (ZEF)
Bonn, Germany
ardabilgen@gmail.com



Abstract: Initiated in the 1970s, the Southeastern Anatolia Project (GAP) initially aimed primarily at the construction of 22 dams and 19 hydroelectric power plants on the Tigris and Euphrates rivers and of extensive irrigation networks to produce hydroelectric energy and irrigate 1.8 million hectares of land in southeastern Turkey. Later, the scope of GAP broadened significantly as it became a more comprehensive scheme of modernization. Thanks to its massive size and transformative power, the project has had a crucial impact on shaping the dynamics of Turkey's domestic and international affairs. Despite this, GAP could not be completed in 2005 as scheduled. According to the latest figures, only 74% of the energy projects and 30.4% of the irrigation projects have been completed. In the literature, however, the failure of not completing GAP on time as well as the issues that caused the project to stall have not received adequate attention. This study seeks to fill this gap and explore the factors that stall the project's progress. Based on parliamentary proceedings from 1975 to 2014, the archival resources of the GAP Regional Development Administration, and 64 semi-structured interviews conducted with relevant actors, the study highlights ten major factors and examines each to provide a fresh perspective on the past, present, and future of the project.

Keywords: *The Southeastern Anatolia Project, GAP, the GAP Region, development, regional development, delay.*

GİRİŞ

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), en geniş anlamıyla başlangıçta Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin (GAP Bölgesi) su ve toprak kaynaklarını geliştirmek ve Fırat-Dicle Havzası'nda sulama yapmak ve enerji üretmek için 22 baraj, 19 hidroelektrik santrali ve çeşitli sulama yatırımlarının yapılmasını öngören, zamanla çok sektörlü, sürdürülebilir insani gelişmeye dayalı entegre bir bölgesel kalkınma projesine dönüştürülen kapsamlı bir modernleşme hamlesi olarak tanımlanabilir. Projenin amaçları, kısaca bölgenin kaynaklarını değerlendirerek bölgede yaşayanların gelir düzeyini ve yaşam kalitesini yükseltmek, bölgeyle Türkiye'nin diğer bölgeleri arasındaki gelişmişlik farkını gidermek, kırsal alandaki verimliliği ve istihdam olanaklarını artırarak ulusal düzeyde ekonomik ve sosyal kalkınmayı sağlamak olarak özetlenebilir (GAP Bölge Kalkınma İdaresi [GAP-BKİ], 2014: 14).

GAP, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde ortaya çıkan kalkınma ideolojisinin dünyadaki sayılı örneklerinden biri olarak kabul edilmektedir. Proje, kapsamı, boyutu ve dönüştürücü gücü sebebiyle Türkiye'nin iç ve dış dinamiklerini etkilemiş, ülkenin ulusal ve uluslararası politikalarının şekillenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Buna rağmen proje hedeflenen sürede tamamlanamamış, projenin bitiş tarihi projenin resmen başlatılmasından bu yana geçen 40 sene içinde sürekli değişikliğe uğramıştır. Örneğin 1980'lerin başında “*GAP 1994'e kalmıştır, Türkiye için büyük tehlikedir.*” uyarısı yapılmışken (Türkiye Büyük Millet Meclisi [TBMM], 1984: 161–162), 1980'lerin sonunda “*proje, 2000'li yılların başında tamamlandığı zaman, dünyada benzeri projelere örnek teşkil edecek ve her bakımdan Türk Milleti'nin büyüklüğünün bir timsali olacaktır.*” tespiti yapılmıştır (TBMM, 1989a: 88). Projenin 1989 tarihli *GAP Master Planı*'nda 2005'te, 2002 tarihli *GAP Bölge Kalkınma Planı*'nda 2010'da, 2008 tarihli *GAP Eylem Planı*'nda 2012'de tamamlanması hedeflenmiştir. 2000'lerin sonunda “*GAP projesi, inşallah 2012'nin sonuna bitecektir.*” tahmini yapılmış (TBMM, 2009: 69), 2010'ların ikinci yarısında “*2019 yılı sonu itibarıyla GAP ile alakalı tüm çalışmaları tamamlamış olacağız.*” sözleriyle bu tahmin yeniden revize edilmiştir (Anadolu Ajansı, 2016). Nihayetinde projenin tamamlanması sürekli gecikmiş, son resmî verilere göre proje şemsiyesi altındaki enerji projelerinin %74'ü, sulama projelerinin ise %30.4'ü ancak gerçekleştirilebilmiştir (GAP-BKİ, 2018: 29–35).

GAP literatürü incelendiğinde projenin zamanında tamamlan(a)mamasının neredeyse hiç sorunsallaştırılmadığı görülmektedir (bkz. Bilgen, 2018c). Bu zengin literatürü detaylı olarak tartışmak makalenin kapsamı dışında olsa da, bugüne kadar GAP'ın hem genel boyutları (Benek, 2009; Bilgen, 2018b; Mutlu, 1996), hem de sürdürülebilir kalkınma boyutu (Dinçsoy, Ichiminami, 2006; Ünver, 1997), insani kalkınma boyutu (Fazlıoğlu, 2007; Mıhçı, 2012) ve idari boyutu (Beleli, 2005; Polatoğlu, 1995) gibi daha spesifik boyutları yaygın olarak incelenmiştir. Daha sistematik bir incelemeyle literatürde projenin başlıca (1) teknik, (2) sosyo-ekonomik ve

(3) siyasi boyutlarının incelendiği görülmektedir. Buna göre GAP'ın teknik boyutu altında projenin enerji (GAP-BKİ, 2012b; Kaygusuz, 1999), sulama (Altınbilek, Akçakoca, 1997; Yenigün, Aydoğdu, 2008), tarım (Çakmak, Akder, 2012; Morvaridi, 1990) ve hayvancılık (Sakarya vd., 2008; Tüzün, Yenigün, 1999) alt boyutları değerlendirilmiştir. GAP'ın sosyo-ekonomik boyutu altında projenin GAP Bölgesi'nin toplumsal yapısına etkileri (Akşit, Akçay, 1997; Miyata, Fujii, 2007), şehirleşmeye etkileri (GAP-BKİ, 2012a; Kayan, 2013), eğitim ve öğretime etkileri (Demirbolat, 1998; Gündüz, Kaya, 2009) ve halk sağlığına etkileri (Diyarbakır Tabip Odası, 2011; Türkiye Parazitoloji Derneği, 2003) tartışılmıştır. Projenin bölgede yaşayan kadınların sorunlarının çözümüne ve bölgedeki cinsiyet eşitsizliklerinin giderilmesine nasıl katkı sağladığı ve sağlayabileceği de detaylı olarak incelenmiştir (Development Foundation of Turkey, 1994; Elmas, 2004; Kaya, 2010; Konak, 2013). Bunun yanı sıra GAP'ın çevresel ve ekolojik etkileri (Çullu, 2011; Welch, 2004), bölgenin tarihi ve kültürel varlıkları üzerindeki etkileri (Ayboğa, 2009; Kömürcü, 2001) ve bölgede yaşayan yerel halkın göç ve yeniden yerleşim süreçlerine etkileri (Güler, Savaş, 2011; the Sociology Association, 1994) araştırılmıştır. GAP'ın siyasi boyutu altında ise projenin Türkiye, Suriye ve Irak arasındaki su paylaşım sorununu nasıl etkileyeceği yaygın olarak incelenmiştir (Bağış, 1997; Çarkoğlu, Eder, 2001; Kibaroglu, 2012; Kut, 1993; Lorenz, Erickson, 1999). GAP ve Kürt sorunu, PKK sorunu, terör sorunu, etnik temelli ayrılıkçılık sorunu, Doğu/Güneydoğu sorunu, geri kalmışlık sorunu gibi farklı biçimlerde adlandırılan küresel, bölgesel, ulusal ve yerel boyutlu sorunlar arasındaki ilişki ve projenin bu bağlamda bölge üzerindeki siyasi yansımaları da yaygın olarak tartışılmıştır (Bilgen, 2018a; Harris, 2002; Jongerden, 2010; Nestor, 1996; Özok-Gündoğan, 2005). Gelgelelim, bu geniş ve zengin literatürde GAP'ın neden zamanında tamamlan(a)madığı, bu gecikmeye sebep olan faktörlerin neler olduğu, bu sorunların nasıl aşılabileceği gibi sorular bugüne kadar yeterince araştırılmamış ve ampirik veriler ışığında cevaplanmamıştır.

Bu çalışma, literatürdeki bu eksikliği gidermek ve GAP'ın tamamlanmasını geciktiren faktörleri ortaya çıkarıp irdelenmek amacıyla yürütülmüştür. Çalışmanın keşifsel ve betimleyici bir araştırma olduğu belirtilmelidir. Bu yüzden projeyi belirli bir kuramsal ve kavramsal çerçeveye değerlendirmek, kuram-uygulama bağı kurmak, projeyi eleştirel ve kıyaslamalı bir bakış açısıyla incelemek, projenin çeşitli yönlerini nicel analize tabi tutmak gibi amaçlar çalışmanın kapsamı dışındadır. Çalışmada izlenen veri toplama ve veri analizi yöntemlerinden kısaca bahsetmek gerekirse, veriler arşiv taraması ve yüz yüze derinlemesine görüşme yöntemleriyle Ankara ve Şanlıurfa illerinde 2013 ve 2014'te iki aşamalı olarak toplam 7 ayda toplanmıştır. İlk aşamada *TBMM Tutanak Dergisi*'nin 1975–2014 arası yayınlanan sayılarında GAP ile ilgili bölümler bulunmuş ve bu kapsamda 567 doküman incelenmiştir. Sonrasında GAP-BKİ'nin elektronik arşivi taranmış ve 315 doküman incelenmiştir. İkinci aşamada GAP'ın ortaya çıkışı, uygulanması ve ilerlemesi süreçlerinde projede görev almış 64

siyasetçi, bürokrat, uzman, danışman, akademisyen ve kanaat önderiyle derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Kasıtlı, kartopu ve ardışık örnekleme yöntemleriyle seçilen bu katılımcıları 28 milletvekili, 19 GAP-BKİ çalışanı, 5 eski Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) veya Kalkınma Bakanlığı çalışanı, 5 düşünce kuruluşu ve üniversite çalışanı, 4 Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü (DSİ) çalışanı, 2 tarım sektörü çalışanı ve 1 medya sektörü çalışanı oluşturmuştur. Bu veriler NVivo programının da yardımıyla nitel içerik analizi yöntemiyle analiz edilmiştir. Etik ilkelerden dolayı çalışmada kamuya açık kaynaklarda adı geçen konuşmacıların isimleri açık tutulurken yüz yüze görüşülen katılımcıların kimlikleri gizlenmiştir. Buna rağmen anlaşılabilirliği ve okunabilirliği artırmak adına TBMM tutanaklarındaki konuşmacılardan ve görüşülen kişilerden aksi bir durum belirtilmedikçe “katılımcılar” olarak bahsedilmiştir.

Aşağıdaki bölümlerde öncelikle bir kavram ve ideoloji olarak kalkınmanın yıllar içinde geçirdiği evrim ve GAP benzeri projeleri nasıl etkilediği açıklanacaktır. Sonrasında kalkınma fikrinin somut bir ürünü olan GAP'ın arka planından bahsedilecektir. Daha sonra projenin tamamlanmasını geciktiren faktörler detaylı olarak incelenecektir. Sonuç bölümünde proje genel olarak değerlendirilecek ve projenin simdiki hâli ve geleceği hakkında bazı çıkarımlar yapılacaktır.

1. KALKINMANIN EVRİMİ

Kalkınmanın ilk kez 19. yüzyıl Avrupası'nda endüstriyel kapitalizmin gelişmesiyle ortaya çıkan hızlı şehirleşme, yoksulluk ve işsizlik gibi durumların yarattığı toplumsal kargaşaları düzenlemek için kullanılacak bir araç olarak kavramsallaştırıldığı belirtilmektedir (Cowen, Shenton, 1995: 27). Kalkınma, 19. yüzyıldaki sömürgeci pratiklerle de ilişkilendirilmiştir. Bu argümana göre, kalkınmanın temelinde tıpkı sömürgecilikte olduğu gibi kaynakları daha etkin yönetebildiğine inanılan bir grubun kendi kendini yönetemeyecek kadar aciz olduğu düşünülen bir başka grup üzerinde tahakküm ve vesayet kurması gerektiği fikri yatmaktadır (Pieterse, 2001: 7–9). Daha yaygın bir kanı ise kalkınmanın politik bir tasarı ve bilimsel bir çalışma alanı olarak 1940'larda, İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıktığıdır. Buna göre ülkeler ilk kez 1949'da dönemin Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Başkanı Harry S. Truman tarafından “gelişmiş” ve “az gelişmiş” olarak sınıflandırılmış (Chant, McIlwaine, 2009: 6) ve Truman'ın “[b]ilimsel gelişmelerimizi ve endüstriyel ilerlememizi az gelişmiş bölgelerin gelişmesi için kullanabileceğimiz yeni ve cesur bir program başlatmalıyız.” sözleriyle “kalkınma çağı” başlamıştır (Rist, 1997: 71). 1950'lerde bağımsızlıklarını kazanmaya başlayan eski sömürgelerin geleneksel ekonomilerinin ve toplum yapılarının hangi yöntemlerle modern yapılara dönüştürülmesi gerektiği sorusu (veya sorunu) modernleşme teorilerinin ortaya çıkışına zemin hazırlamıştır (Andrews, Bawa, 2014: 924). Kısaca değinmek gerekirse, modernleşme teorilerine göre “geri kalmış” toplumların ilerleyebilmesi ve

kalkınabilmesi için devletlerin ekonomik ve toplumsal hayata etkin biçimde müdahale etmesi ve bu alanları şekillendirmesi gerekmektedir. Bu süreçte gelişmiş Batı ülkelerinin geçmiş pratiklerini izlemenin ve hatta taklit etmenin kalkınma hedefine ulaşmak için neredeyse zorunlu olduğu düşünülmüştür. Ayrıca bu sürecin büyük oranda çizgisel olduğu kabul edilmiştir. Örneğin Rostow, her toplumun (1) geleneksel toplum, (2) kalkışa hazırlık dönemindeki toplum, (3) kalkış aşamasındaki toplum, (4) olgunlaşma yolundaki toplum ve (5) kitle tüketim çağındaki toplum evrelerinden geçerek kısa sürede kalkınabileceğini öne sürmüştür (Rostow, 1971). Modernleşme teorileri, değişimi içeriden başlatacak ve yönlendirecek güçlü bir elit grubun oluşturulması, tarımsal üretimin ve verimin artırılması, kapsamlı altyapı ve mühendislik projelerinin uygulanması, Batı kaynaklı sermaye ve teknolojilerle sanayileşmenin sağlanması gibi hedeflere ulaşmanın son derece önemli olduğunu vurgulamıştır. Bu sebeple, bu teorilerinin ekonomik gelişmeyi ve büyümeyi âdeta fetişleştirdiği ve pozitivist, homojenize edici, teknokratik ve normatif özellikler taşıdığı dile getirilmiştir (Crewe, Harrison, 1998).

1960'larda küresel yoksulluk ve eşitsizlik sorunlarının devam etmesi ve bu sorunların özellikle eski sömürgeleri derinden etkilemesi modernleşme paradigmasına ilişkin sorgulamaları da beraberinde getirmiştir. Modernleşme teorilerinin eşitsizlikleri yeterince önemsememesi, geleneksel-modern dualitesi üzerinde yükselmesi, çizgisel ilerlemeyi kutsaması ve etnosantrik yaklaşımları benimsemesi gibi faktörler Marksizm etkisinde gelişen Bağımlılık Okulu tarafından eleştirilmiştir (Andrews, Bawa, 2014: 925). Bağımlılık teorilerine göre Üçüncü Dünya ülkelerindeki yoksulluğun temel sebebi gelişmiş ülkelerin kapitalist politikalarıdır. Merkez olarak kabul edilen bu ülkelerin gelişmişlik düzeyi, çevre olarak kabul edilen Güney ülkelerinin sömürülmesiyle ve yoksul bırakılmasıyla elde edilmiştir. Sömürgeler resmî olarak bağımsız devletlere dönüşmüş olsalar da, sömürgeci devletler, çok uluslu şirketler ve uluslararası finans kuruluşları neo-sömürgecilik yoluyla sömürüyü devam ettirmiş ve bu ülkelerin kalkınmasını engellemiştir. Bu yüzden bağımlılık teorisyenleri ülkelerin kalkınabilmesi için kendi kendine yetebilen ekonomilere sahip olmaları ve yapısal eşitsizliklerle dolu kapitalist sistemden ayrılmaları gerektiğini savunmuştur. Sömürgecilikle, yayılcılıkla ve dış müdahalelerle mücadele ederek kalkınmayı amaçlayan ülkelerin bir araya gelmesiyle Soğuk Savaş bağlamında üçüncü bir blok olarak ortaya çıkan Bağlantısızlar Hareketi ve Birleşmiş Milletler (BM) bünyesinde gelişmekte olan ülkelere oluşturulan G77 grubu bu bağlamda dikkat çeken girişimler olmuştur.

1980'lerde devlet müdahalesiyle kalkınma çabalarının kalkınmacılığı benimsemiş bazı Asya ülkeleri haricinde başarısız olduğu ve serbest piyasaya dayalı kapitalist sistemin toplumların siyasi, ekonomik ve sosyal sorunlarını çözeceği fikri yaygınlaşmaya başlamıştır (Herath, 2009: 1454). Bu dönemde, 1982'de başta Meksika olmak üzere birçok ülke dış kredi borçlarını ödeyemeyeceğini ilan edince küresel bir

borç krizi çıkmıştır. Krizi çözmek için Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası da devreye girmiş ve bu ülkelerde Yapısal Uyum Programları uygulanmıştır. Genel olarak amaçları serbest piyasaya geçiş sağlamak, devlet kurumlarını özelleştirmek, serbest ticareti artırmak, yabancı yatırım çekmek, devlet düzenlemelerini ve korumacılığını azaltmak olan bu uygulamalar bütününe Washington Konsensüsü adı verilmiştir. Böylece neoliberal kalkınma paradigması küresel düzeyde yayılmaya/dayatılmaya başlamış ve “Yeni Sağ” döneminde en popüler kalkınma yaklaşımı olmuştur. 1987’de BM’nin *Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu Raporu*’nda (*Brundtland Raporu*) “gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme olanağından ödün vermeden bugünün ihtiyaçlarını karşılayabilecek kalkınma” olarak tanımlanan sürdürülebilir kalkınma kavramı da modernleşme teorilerine bir eleştiri olarak bu dönemde ortaya çıkmış ve yaygınlaşmıştır (The World Commission on Environment and Development, 1987: 43).

1990’larda neoliberal paradigma hegemonik konumunu korusa da, bu evrede kalkınma teorileri, pratikleri ve söylemleri yine şiddetle eleştirilmiş, hatta kalkınmanın bir yanılsama olduğu (Rist, 1997) veya artık geçerliliği kalmayan ölü bir fikir olduğu (Sachs, 2010) savunulmuştur. Post-modern ve post-kolonyal teorilere dayalı post-kalkınmacı yaklaşımlar, kalkınmanın modernleşmeyle bir tutulmasını eleştirmiş ve kalkınma süreçlerinin Güney ülkelerinin perspektifinden yeniden yorumlanması gerektiğini savunmuştur (Chant, McIlwaine, 2009: 48–49). Zira kalkınma söylemleri ve kalkınma süreçlerinin şekillendirdiği güç ilişkileri, toplumlararası eşitsizlikleri azaltmak yerine artırmış ve yeni hiyerarşiler yaratmıştır. Tepeden inme, etnosantrik ve teknokratik bir girişim ve süreç olarak görülen kalkınma, gelişmişliği veya zenginliği istatistiklere ve soyut kavramlara indirgemıştır (Escobar, 1995: 44). Bu ve benzer sebeplerle post-kalkınmacı yaklaşımlar kalkınmanın tümüyle reddedilmesi gerektiğini ileri sürmüş ve “kalkınma alternatifleri” değil, “kalkınmaya alternatifler” aranması gerektiğinin altını çizmiştir (Ziai, 2009: 184). Yine 1990’larda kalkınmışlığın tek ölçütü olarak sayısal ve ekonomik göstergeleri temel alan yaklaşımlar yerine şeffaflık, demokratikleşme, insan haklarına saygı, katılımcılık, hesap verebilirlik, sürdürülebilirlik, iyi yönetim gibi unsurları da dikkate alan yaklaşımların gerekliliği tartışılmıştır (Chant, McIlwaine, 2009: 282). Bu süreç 1990’da insani kalkınma kavramının ortaya çıkmasını ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı’nın (UNDP) *İnsani Kalkınma Raporu*’nu hazırlamasını da beraberinde getirmiştir. Böylece kalkınmanın eğitimle, sağlıkla, temel ihtiyaç ve özgürlüklerle de ilgili olduğu anlayışının yaygınlaşmasıyla *İnsani Kalkınma Endeksi* sadece üretime ve millî gelir hesaplarına dayanan ölçümlere bir alternatif oluşturmuştur (UNDP, 2017). 2000’de açıklanan *BM Binyıl Kalkınma Hedefleri* ve 2015 sonrasında açıklanan 17 sürdürülebilir kalkınma hedefinden oluşan *2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi* de insani kalkınma ışığında hazırlanmıştır.

2. GAP'IN ARKA PLANI

Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa ve Şırnak illerini kapsayan GAP Bölgesi, 75.000 kilometrekareyi aşan genişliği ve 8 milyonu aşan nüfusuyla Türkiye'nin toplam yüz ölçümünün ve nüfusunun yaklaşık %10'unu oluşturmaktadır (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2015: 3–12). Kısaca belirtmek gerekirse, bölge Türkiye'nin en sıcak ve kurak bölgelerinden olmasıyla; zengin doğal kaynaklarıyla; Türkiye'nin sulanabilir arazilerinin %20'sini ve enerji potansiyelinin yaklaşık %30'unu içermesiyle (Altınbilek, 2004: 24); Türkiye genelinin üzerinde seyreden nüfus artış hızı, ortalama hanehalkı büyüklüğü, bebek ölüm hızı, doğurganlık hızı ve işsizlik oranlarıyla; Türkiye genelinin altında seyreden hanehalkı başına düşen ortalama yıllık gelir ve şehirleşme oranlarıyla (GAP-BKİ, 2014: 22–24; GAP-BKİ, 2016: 1–3); özellikle kırsal kesimlerde tamamen ortadan kalkmayan kan bağına dayalı geleneksel aile ve aşiret ilişkilerinin yaygınlığıyla (Gökçe, 2009: 518–519); dengesiz toprak mülkiyeti dağılımıyla (Özer, 1998: 147) ve farklı etnik kökenlere, ana dillere ve kültürlerle sahip heterojen nüfus yapısıyla (Gökçe *vd.*, 2010: 38) diğer bölgelerden ayrılmaktadır.

Türkiye'nin su potansiyelini rasyonel biçimde kullanma fikrinin 1930'lara, özellikle de 1936'da Elektrik İşleri Etüt İdaresi'nin kuruluşuna kadar uzandığı kabul edilmektedir (GAP-BKİ, 2018: 2). Bu dönemde ülkenin su kaynaklarından enerji üretmek amacıyla Keban Projesi'yle ilgili keşif çalışmaları ve Fırat Nehri'nde çeşitli incelemeler yapılmıştır. 1954'te DSI'nin kurulmasıyla havza çalışmaları yapılmaya başlanmış ve ülke 26 havzaya bölünmüştür. Su ve toprak kaynaklarını geliştirme çabaları çerçevesinde 1964'te Fırat Havzası'nın sulama ve enerji potansiyelini inceleyen *Fırat Havzası İstikşaf Raporu* hazırlanmıştır. Benzer bir çalışma Dicle Havzası için yapılmış ve 1971'de *Dicle Havzası İstikşaf Raporu* hazırlanmıştır. İki havzada düşünülen toplam 13 proje ilk kez 1977'de birleştirilmiş ve bu projeler demetine GAP adı verilmiştir. Bu kapsamda yaklaşık 1.8 milyon hektar araziye sulamak ve yılda 27 milyar kilovatsaat elektrik enerjisi üretmek adına 22 baraj ve 19 hidroelektrik santrali ile sulama yatırımlarının yapılması öngörülmüştür (GAP-BKİ, 2018: 2).

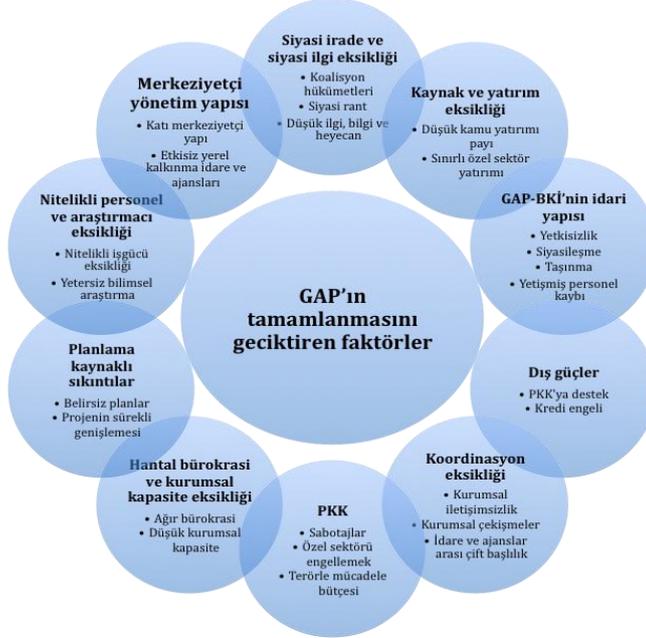
GAP'ın salt teknik bir su ve toprak kaynakları geliştirme projesinden bölgesel planlama projesine dönüştürülmesi görevi 1986'da DPT'ye verilmiştir. 1989'da GAP'ı bir sosyo-ekonomik kalkınma projesine dönüştürme amacıyla *GAP Master Planı* hazırlanmış ve proje tarım, sanayi, ulaştırma, eğitim, sağlık, kırsal ve kentsel altyapı yatırımlarını da içine alan, GAP illerinin topyekûn kalkınmasını hedefleyen çok sektörlü entegre bir bölgesel kalkınma projesine dönüştürülmüştür (GAP-BKİ, 2018: 4). Bu bağlamda yapılacak uygulamaların geniş kapsamı nedeniyle planlama, projelendirme, uygulama ve izleme-değerlendirme işlevlerinin bütünlük içinde yapılması için 1989'da 15 yıllık görev süresiyle GAP-BKİ kurulmuştur.¹

1990'larda tüm dünyada kalkınma söylem ve pratiklerini etkileyen sürdürülebilirlik, katılımcılık, yerel kapasitenin geliştirilmesi, kalkınmada eşitlik ve adalet gibi ilkeler GAP bünyesindeki uygulamaları da etkilemiştir (Warner, 2011: 81). Bu sebeple GAP çerçevesinde sosyal ve insani kalkınmanın sağlanması adına toplumsal değişim, kadının statüsü, nüfus hareketleri gibi konularda 1992–1994 arasında birçok araştırma yapılmış, bu araştırmaların senteziyle 1994'te *GAP Sosyal Eylem Planı* hazırlanmıştır (GAP-BKİ, 1999).

2002'de 2002–2010 yıllarını kapsayan ve insani kalkınma, sürdürülebilirlik, katılımcılık ilkeleri üzerine kurgulanan *GAP Bölge Kalkınma Planı* hazırlanmış ama uygulanmamıştır (GAP-BKİ, 2002). 2007'de projeyi hızla bitirmek amacıyla 2008–2012 arasını kapsayan *GAP Eylem Planı* hazırlanıp uygulamaya konulmuştur. Bu planın temel eksenleri ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi, sosyal gelişmenin sağlanması, altyapının geliştirilmesi ve kurumsal kapasitenin geliştirilmesidir (GAP-BKİ, 2008: 9). Yarım kalan yatırımları 2018'e kadar tamamlamak için hazırlanıp 2014'te uygulamaya konulan yeni *GAP Eylem Planı*'nda yukarıda bahsedilen eksenlere “şehirlerde yaşanabilirliğin artması” eksenini eklenmiştir (GAP-BKİ, 2014: 40). Bütün bu çabalara rağmen GAP planlandığı tarihte tamamlanamamış, projelerin gerçekleştirme oranları istenilen seviyeye ulaşamamıştır.

3. GAP'IN TAMAMLANMASINI GECİKTİREN FAKTÖRLER

Tahmin edilebileceği gibi GAP'ın planlandığı tarihte tamamlanamamasının ardında tek ve basit bir sebep yatmamaktadır. Aksine, birbirinden tamamen bağımsız olmayan ve birbirini besleyen birçok faktör sonucu bugünkü durum ortaya çıkmıştır. Çalışma kapsamında yapılan analiz sonuçlarına göre bu faktörlerin (1) siyasi irade ve siyasi ilgi eksikliği, (2) kaynak ve yatırım eksikliği, (3) GAP-BKİ'nin idari yapısı, (4) dış güçler, (5) koordinasyon eksikliği, (6) PKK, (7) hantal bürokrasi ve kurumsal kapasite eksikliği, (8) planlama kaynaklı sıkıntılar, (9) nitelikli personel ve araştırmacı eksikliği ve (10) merkeziyetçi yönetim yapısı olduğu görülmektedir (bkz. Tablo 1). Bu 10 faktörün her biri aşağıda detaylı olarak incelenmiştir.

Tablo 1. GAP'ın Tamamlanmasını Geciktiren Faktörler

3.1. Siyasi İrade ve Siyasi İlgi Eksikliği

GAP'ın tamamlanmasını geciktiren başlıca faktörün siyasi irade ve siyasi ilgi eksikliği olduğu görülmektedir. Buna göre, Türkiye Cumhuriyeti devletinin ve geçmiş hükümetlerin projeyi yeterince sahiplenmemesi ve projeyi bitirmek için yeterli siyasi irade ortaya koy(a)maması projeyi olumsuz etkilemiştir. Örneğin, 23. Dönem Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) Adıyaman Milletvekili Şevket Köse, bu noktayı “Ülkemiz adına bu derece önemli olan GAP, büyük bir önemi olan GAP, hükümetlerden yeterli desteği görmemiştir. GAP'ın henüz bitirilememiş olması, bu ilgisizliğin en büyük göstergesidir.” sözleriyle vurgulamıştır (TBMM, 2010: 253).

Bu faktörü şekillendiren üç alt boyut olduğu görülmektedir. Birinci boyut, GAP'ın başlangıcından bu yana tek başına iktidar olan hükümetlerin sayısının oldukça az olmasıdır. Bu konuda GAP-BKİ'den deneyimli bir uzmanın görüşleri aşağıdaki gibidir:

[K]ısa ömürlü ve birbirleriyle anlaşamayan koalisyonlar neticesinde gecikmeler oldu. İstikrar çok önemli. İlk uzun soluklu birinci parti Özal [Anavatan Partisi (ANAP)]. İkincisi Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP). Koalisyondaki diğer kişilerin öncelikleri farklı, bir türlü uzlaşıp imzalamadıkları konular var. Tek başına her zaman rahat hareket edersiniz ama partneriniz varsa ayağınıza zincir vurursunuz. ... Tek partinin tek özelliği odur: Hızlı adım atabilmek.²

İkinci boyut, GAP'ın kesintiye uğramayan bir devlet politikası doğrultusunda uygulanmasından ziyade siyasi parti programlarının, parti liderlerinin ilgilerinin ve konjonktürel siyasi şartların ışığında yürütülmesidir. GAP-BKİ'den bir başka yönetici, bu boyutun altını “Özal ve Demirel döneminde GAP'a bakış daha farklıydı, çünkü onlar projenin başlangıç aşamasından itibaren ve hız kazanmasında önemli roller oynadılar. ... O ara dönemdeki siyasiler GAP'ı belki baştakiler kadar benimsemiş olabilirler, ama sahiplenmediler.” sözleriyle çizmiştir.³ Bu bağlamda hükümetlerin GAP'ı uzun vadeli millî ve partilerüstü bir projeden ziyade kısa vadeli bir oy devşirme ve siyasi rant elde etme projesi olarak gördükleri belirtilmiştir. Örneğin muhalefet partilerinden bir milletvekili, bu konuda “*Bunlar [hükümet] her alana siyasi gözlemlikle bakıyor. Ne kadar oy alırım, ne kadar kaybederim, o gözlemlikle bakıyor. Her projeye öyle bakılmaz. Projelerin sadece maddi maliyetine bakılmaz, getireceği sosyal fayda var. Siz bunu hesaba katmazsanız, sadece kâr-zarar muhasebesi gibi görürseniz olmaz.*” diyerek bu boyuta dikkat çekmiştir.⁴

Üçüncü boyut ise siyasetçilerin GAP'a ilgi duymamaları veya projeye olan ilgilerini zamanla kaybetmeleridir. Örneğin eski bir Şanlıurfa milletvekili, bu hususa “*GAP'a ne partide, ne hükümette ilgi vardı. ... Hatta ben bir gün ricayla grup başkanvekilinin başkanlığında 40 milletvekili arkadaşı GAP turuna getirdim, gezdirdim. Ağzları açık kaldı.*” sözleriyle dikkat çekmiştir.⁵ Ayrıca bölge müdürlüğü de yapmış eski bir DSİ çalışanı da aynı konuda “*TBMM'deki 550 milletvekili, Urfa, Antep milletvekilleri dâhil olmak üzere kimsenin GAP'la ilgili hiçbir bilgisi yoktur. Sıfırdır.*” diyerek bu iddiayı büyük oranda desteklemiştir.⁶ Dolayısıyla, genel olarak GAP Bölgesi'nden milletvekili seçilmiş, geçmişte bölgede mülki amir olarak görev yapmış veya DSİ, DPT, Dışişleri Bakanlığı gibi kurumlarda çalışmış siyasetçilerin dışındaki siyasi figürlerin GAP'a dair ilgi, bilgi ve heyecanlarının sınırlı olmasının projeyi olumsuz etkilediği görülmektedir.

3.2. Kaynak ve Yatırım Eksikliği

GAP'ın tamamlanmasını geciktiren ikinci önemli faktör olarak kaynak ve yatırım eksikliği öne çıkmıştır. Toplam maliyetinin en az 32 milyar dolar olduğu düşünüldüğünde GAP'ın oldukça yüksek maliyetli bir proje olduğu söylenebilir. Örneğin GAP-BKİ'den bir yönetici, “*GAP büyük yatırımlar gerektiriyor. Barajlar büyük yatırımlar istiyor, hidroelektrik santralleri büyük bir finansman kaynağı istiyor, sulamaya geçtiğiniz zaman ana kanalların yapılması çok büyük bir kaynak gerektiriyor, artı sulama şebekeleri... Bütün bunlar öyle çok kısıtlı imkânlarla yapılacak şeyler değil.*” sözleriyle bu konunun altını çizmiştir.⁷ Ayrıca proje başlatıldığında zamanına göre ileri olan, ancak günümüz şartlarında artık geri veya modasının geçtiği kabul edilebilecek teknolojilerin yeni teknolojilerle değiştirilmesinin projeye yeni maliyetler getirdiği belirtilmiştir. Katılımcılara göre Türkiye'de özellikle 1990'larda yaşanan

makroekonomik istikrarsızlık ve 2001 ve 2008’de yaşanan ekonomik krizler yatırım bütçelerini kısıtlamış ve yatırımları yavaşlatmıştır.

Kaynak ve yatırım eksikliğinin bir boyutu, GAP’a yapılan yatırımların toplam kamu yatırımları içindeki payının düşük olmasıdır. Bu pay 1990’larda ortalama %7, 2000’lerin başında %5 civarında seyretmiştir (GAP-BKİ, 2017: 56). Örneğin 23. Dönem Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) Kahramanmaraş Milletvekili Mehmet Akif Paksoy, bu sorunu “*GAP, toplam kamu yatırımlarından %5’ler civarında pay almaya devam ettiği sürece değişen bir şey olmayacaktır. Sorunun çözümü için GAP’ın kamu yatırımlarından aldığı payın en az %10’lar civarına çıkarılması gerekmektedir.*” şeklinde dile getirmiştir (TBMM, 2008: 372). Her ne kadar bu pay ilerleyen yıllarda yükselip 2008–2015 arasında %11 civarında seyretmiş olsa da, 2016’da %7.7’ye, 2017’de ise %6.1’e çekilince düşük oranlara yeniden dönüş yaşanmıştır (GAP-BKİ, 2017: 56). Birçok katılımcının bu düşük yatırım oranlarını Türkiye’nin politik ekonomisinin geçirdiği neoliberal dönüşüme bağladığı belirtilmelidir. Örneğin görüşülen bir ekonomi profesörü, bu konuda “*Eskiden bir karma ekonomi, tarımın önemli olduğu gibi şeyler vardı. ... Şimdi serbest piyasa, neoliberalizm, her şeyi piyasaya bırakalım tarzında bir şey var. Tabii serbest piyasaya bırakırsanız GAP gibi bir projeyi olmaz.*” yorumunu yapmıştır.⁸

Kaynak ve yatırım eksikliğinin bir başka boyutu da özel sektörün bölgeye bugüne kadar yeterince yatırım yap(a)mamış olmasıdır. Örneğin görüşülen bir milletvekili, bu konuda “*Sadece kamunun yapacağı altyapı yatırımlarıyla bu olmuyor. Teşvik politikasını gözden geçirmek lazım ki bölge insanı biraz daha yoksulluktan kurtulup başka yönlere doğru gitsin.*” tespitini yapmıştır.⁹ Özel sektör yatırımları için verilen teşviklerin, kamu-özel yatırım ortaklıklarının ve yap-işlet-devret gibi kamu dışı finansman modellerinin yetersiz olduğu da belirtilmiştir. Bu durumun özellikle 2012’den itibaren değiştirilmeye çalışıldığı görülmektedir. Bu konuda dönemin Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz’ın, “*Bir bölgenin kalkınması için kamu ve özel sektör birbirini tamamlayıcı bir şekilde yatırım yapmalı. İşte, bir taraftan Eylem Planı’yla muazzam yatırımlar yapıyoruz, bir taraftan da bu özel sektöre sağladığımız teşviklerle inşallah GAP bölgesi–kalkınma literatüründeki ifadesiyle–kalkışa geçecek.*” demeci dikkate değerdir (TBMM, 2012: 60).

3.3. GAP-BKİ’nin İdari Yapısı

GAP’ın tamamlanmasını geciktiren üçüncü faktörün GAP-BKİ’nin idari yapısı olduğu görülmektedir. Bu faktör siyasetçilerden ziyade kamuda çalışmış veya çalışan bürokratlar ve uzmanlar tarafından dile getirilmiş ve idareye ilişkin sorunlar dört alt boyutta ele alınmıştır.

Birinci alt boyutta GAP-BKİ'nin doğrudan yatırım yapan bir kuruluş olmadığı için (y)etkisiz olduğu vurgulanmıştır. Örneğin DSİ'de çalışan müdürlük seviyesindeki bir katılımcı, idareyi

GAP-BKİ kurum olarak fonksiyonsuz bir kurum. Sadece koordinasyon görevi var, onu da beceremiyor. Elbette SODES [Sosyal Destek Programı], ÇATOM [Çok Amaçlı Toplum Merkezleri] gibi sosyal projelerde bir rolü mevcut ama özellikle altyapı projelerinde çok etkisiz. ... Zaten bütçesi de 20–30 milyon bir şey, bizim burada bir planımız bile ondan daha fazla.

sözleriyle eleştirmiştir.¹⁰ Eski bir GAP-BKİ yöneticisi de “*GAP İdaresi hiçbir zaman çok etkin bir kuruluş olmadı; koordinasyon kuruluşu olarak kuruldu. Asıl yatırımcı kuruluşların, DSİ falan, karşısındaki gücü zayıf kaldı. Bağlı olduğu bakan güçlüyse parti içerisinde, GAP İdaresi nispeten güçlü hareket edebildi.*” diyerek GAP-BKİ'nin yatırımcı kuruluşlara kıyasla (y)etkisizliğinin ve yetersizliğinin altını çizmiştir.¹¹

İkinci alt boyutta GAP-BKİ'nin zamanla kısa vadeli siyasi hesapların etkisinde kaldığı dile getirilmiştir. Buna göre kurulduğunda siyasetüstü olan (veya öyle olduğu iddia edilen) ve tamamen liyakate göre personel alımı yapan kurum, zaman içinde başka çıkar hesaplarıyla nitelikli uzmanların yanına niteliksiz personelin alındığı, siyasi partilerin ve ilgili bakanların etkisinde kalan bir kuruma dönüşmüştür. GAP-BKİ'de koordinatörlük yapmış bir katılımcı, bu durumu “*İdare çok idealist bir şekilde kuruldu ama zaman içinde siyasallaştı. ... [D]ünya çapında kalkınma uzmanlarının yanına çok niteliksiz insanlar alındı. ... O zaman da kişisel çekişmelerle asıl uzmanlar ayrılmak durumunda kaldı. Bu sefer iş niteliksiz uzmanlara kaldı.*” sözleriyle açıklamıştır.¹² GAP-BKİ'de çalışmış bir başka koordinatör de bu görüşe katılarak aşağıdaki yorumu yapmıştır:

GAP siyasetüstü olamadı. Biz oraya girerken bize denildi ki, en az masterınız olacak, en az iki dil bileceksiniz, bir tanesi fluent [akıcı] olacak, diğeri de konuşabilir düzeyde olacak. Akademik kariyeriniz yoksa 10 yıl hizmet etmiş olmanız gerekiyor kamuda. Master, doktora varsa beş yıl deneyim olması lazım. Böyleydi. ... Ama Kâmrân İnan'ın son dönemlerinde daha üç gün önce mezun olmuş insanları aldılar ve bizle aynı statüye yerleştirdiler. GAP İdaresi maalesef politikadan çok etkilendi.¹³

Üçüncü alt boyutta GAP-BKİ'nin Ankara'daki merkezinin 2009'da Şanlıurfa'ya taşınmasının projeyi olumsuz etkilediği belirtilmiştir. Katılımcıların ezici çoğunluğu taşınma kararının ihtiyaçtan doğan bir karardan ziyade ani bir siyasi karar olduğunu vurgulamıştır. Bir GAP-BKİ yöneticisi, siyasetçilerin taşınmaya bakışını

Birçok kimse GAP adını duyduğu zaman diyor ki, “GAP’ın burada [Ankara] ne işi var, bölgeye gitsin.” GAP’ın yapısını bilmeyenler, kurumun yapısını bilmeyenler, görevlerini tam olarak bilmeyenler bunu söylüyorlar. Keşke siyasi anlamda karar vericilere GAP’ın gerçek görevlerinin nasıl olduğu anlatılabilseydi.

sözleriyle özetlemiştir.¹⁴ Bir başka GAP-BKİ uzmanının bu konudaki yorumu aşağıdaki gibidir:

Urfa’ya taşınmak hem idare, hem bölge, hem de çalışanlar için bir felaket oldu. ... Tüm bakanlıklar burada [Ankara]. Biz bunlarla irtibatı kuruyorduk, toplantılar yapıyorduk, yatırım programlarına müdahale ediyorduk, öncelikleri belirliyorduk. Bölge müdürlüğü de bölge müdürlükleriyle görüşmeler yapıyordu. Koordinasyon toplantıları falan gerçekten çok sistemli giden bir uygulamaydı. GAP’ın bölgeye taşınması GAP’a hiçbir yarar sağlamadı, o da siyasilerin baskısıydı. Biz oraya gidince sanki orası birden Paris’e dönecek gibi bir izlenim oldu. ... Bölgeye taşındıktan sonra GAP çok kan kaybetti. ... Kalan üç beş kişiyle hâlâ “GAP’ı gaptırmamaya” çalışıyoruz.¹⁵

Dördüncü alt boyutta taşınma sonrasında GAP-BKİ’de yaşanan personel kaybına dikkat çekilmiştir. Bu konuda GAP-BKİ’den bir uzman, “*İdare Ankara’da konuşlanmışken birdenbire insanlara ‘haydi Urfa’ya taşınıyoruz’ dedi ve büyük bir personel kıyımı yaşandı. Aileler bölündü ve GAP bir anlamda duraklama dönemine girdi.*” yorumunu yapmıştır.¹⁶ Aynı kurumdan bir başka yönetici de,

Buradan bölgeye gidince bölgesel kalkınma alanında uzmanlaşmış en az 70 personelimizi kaybettik. Orada aldığımız personel yeni mezun personel. Bölgesel gelişme deneyimi yok. Kendi lisans eğitimini aldığı alanda bile deneyimi yok. Siz bunlarla GAP gibi bir projeyi yönetip yeni projeler ortaya koymaya çalışıyorsunuz.

sözleriyle bu görüşü desteklemiştir.¹⁷ Kısacası, katılımcıların ezici çoğunluğuna göre belirli planlama, projelendirme ve karar alma süreçleri Ankara’da gerçekleşirken, merkezi Şanlıurfa’da bulunan bir GAP-BKİ’nin etkin yönlendirmeleri yapması zorlaşmış ve idare zamanla daha yerel ve daha silik bir teşkilat haline gelmiştir.

3.4. Dış Güçler

GAP’ın tamamlanmasını geciktiren dördüncü faktörün “dış güçler” olarak adlandırılmış ve aynı şemsiye altına alınmış yabancı devletler ve uluslararası kuruluşlar olduğu görülmektedir. Bu fikrin temelinde, bahsedilen dış güçlerin GAP’ı tamamlamış güçlü bir Türkiye’yi kendilerine tehdit olarak gördüğü için GAP’ı doğrudan veya dolaylı yollarla engelledikleri iddiası yatmaktadır. Örneğin 18. Dönem ANAP Kayseri

Milletvekili Recep Orhan Ergun, dış güçlerden gelen veya gelebilecek GAP kaynaklı tehditlere şu sözlerle dikkat çekmiştir:

GAP Projemiz de, ülkenin potansiyelini, başkalarının hırsını, başkalarının kıskançlığını, başka ülkelerin düşmanlığını üzerimize çok çektiği için, çok çekeceği için, böylesine çok güçlü bir Türkiye'nin olmasından, millî menfaatleri bakımından endişesi olan ülkeler olduğunu çok iyi biliyorsunuz; onlardan dolayı bizim siyasi irtibatlarımıza ziyadesiyle tecavüzler söz konusu olacaktır (TBMM, 1989b: 217).

Bu söyleme göre dış güçler özellikle PKK'yı destekleyerek ve Türkiye'nin uluslararası kuruluşlardan kredi almasını engelleyerek projeyi geciktirmiştir. Örneğin 18. ve 19. Dönem ANAP Antalya Milletvekili Hasan Çakır, 1990'ların başında "GAP Projesi'nin gerçekleşmemesi için Saddam [Hüseyin] bütün gücüyle Güneydoğu'daki teröristleri desteklemiştir. ... İşte Suriye. ... Türkiye'deki teröristler orada eğitim görüyor. Teröristlerin başı Suriye'dedir, Şam'dadır, Bekaa Vadisi'ndedir." demeciyle dış güçlerin GAP'ı engellemek için PKK'ya destek verdiğini belirtmiştir (TBMM, 1991: 118). Kredi bulamama konusunda ise görüşülen eski bir GAP'tan sorumlu devlet bakanı, "Biz bu Atatürk Barajı'nı yapmaya kalkınca Saddam tehditler savuruyordu. Bizim onun tehdidine boyun eğmeyeceğimizi bildiği için Avrupa ülkelerini de tehdit etti. Onlara da 'Terörist gönderirim, senin şuranı bombalarım' gibi laflar edip tehditler yağdırdı ve biz kredi bulamadık." sözleriyle dış güçlerin Türkiye'nin önüne çeşitli engeller çıkardığının altını çizmiştir.¹⁸ DSI'de görev yapmış bir yönetici de "GAP'ın bu kadar gecikmesinin en büyük sebebi sınır aşan su olması sebebiyle diğer devletlerden, bankalardan kredi alamayıştıdır." diyerek bu savı desteklemiştir.¹⁹

Tehdit olarak algılanan dış güçlerin zamanla değişime uğraması dikkat çekicidir. 1990'larda GAP için en çok tehdit teşkil eden ülkeler olarak Suriye, Irak, Yunanistan, İsrail ve Batı Avrupa ülkeleri görülürken, ilerleyen dönemlerde Suriye, Irak ve Yunanistan'ın projeye ciddi bir tehdit olarak görülmediği gözlemlenmiştir. Buna karşın özellikle ABD, İsrail ve Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin Türkiye'nin su kaynakları üzerindeki egemenliğini elinden almak istediği algısı büyük oranda aynı kalmıştır. Örneğin 21. Dönem Fazilet Partisi Tokat Milletvekili Bekir Sobacı'nın 2000'lerde dile getirdiği "İsrail'in gözü GAP'ta. Tarım toprakları devre dışına çıkıp da çiftçi ekemeyince, çok uluslu firmalar gelecek, GAP'ında da, her bölgede de toprakları kiralayacaklar, önümüzdeki yıllarda üretimi yapacaklar; bize de onlara ırgatlık yapmak düşecek." iddiasına hâlâ birçok siyasi figür tarafından inanıldığı söylenebilir (TBMM, 2000: 147). Batı karşıtı söylemler de oldukça yaygındır. Örneğin bu bağlamda bir planlama uzmanı, "Türkiye ne zaman Batı ülkeleri tarafından sevilen, onların politikalarına uygun politikalar takip ediyorsa, buna kredi verelim falan. Ne zaman etmiyorsa, efendim işte kültür gidiyor, zart gidiyor, zurt gidiyor. O paralelliği görüyorum." demiş ve Batı dünyasının GAP'a engel olduğunun altını çizmiştir.²⁰

Görüşülen bir ekonomi profesörü de benzer biçimde “*Ben komplolara inanan birisi değilim ama bu su meselesini dışarıdan kaşıyanlar olabilir. Mesela Almanya. Bu bölgeyle çok yakından ilgililer. Sizin araştırmanız da onun bir parçası olabilir.*” yorumunda bulunmuştur.²¹

3.5. Koordinasyon eksikliği

GAP’ın tamamlanmasını geciktiren beşinci faktörün devletin çeşitli kurum ve kuruluşları arasındaki koordinasyon eksikliği olduğu belirtilmiştir. Her ne kadar bu faktör siyasetçilerden ziyade kamuda çalışmış veya çalışan bürokratlar ve uzmanlar tarafından dile getirilse de birçok siyasetçi de konuya dikkat çekmiştir. Örneğin 19, 20, 22 ve 23. Dönem CHP İstanbul Milletvekili Algan Hacaloğlu, bu konuda “*GAP’ın ise, enerji yatırımları hariç, başarılı olduğunu söylemek gerçekte güçtür. Büyük gayret ve öneme rağmen durumun böyle olmasının nedeni, genelde, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının arasında müzminleşen koordinasyonsuzluktur; yani, kopukluktur.*” tespitini yapmıştır (TBMM, 1997b: 401). Görüşülen bir başka milletvekili de GAP bağlamında “*Davul birisinin sırtında, tokmak başkasının elinde olunca koordinasyonsuzluktan dolayı yeteri kadar verim alamıyoruz, istediğimiz zamanda da bitiremiyoruz.*” diyerek bu tespiti katılmıştır.²²

GAP’ın uygulama sürecinde görev alan kamu kurum ve kuruluşlarının birbirlerini rakip olarak görmesinin ve birbirleriyle koordineli çalışmamasının da projeyi olumsuz etkilediği belirtilmiştir. Bir planıcı, bu soruna “*[GAP] yeterli teknik bilgiyle yönetilemiyor, yönetim dağılmış. DSİ’yle GAP İdaresi arasındaki ilişki kopmuş. Tuzlanma mesela. DSİ’ye soruyorsun, ‘tuzlanma sosyal bir problemdir’ diyor. ‘Ben suladım, gerisine GAP İdaresi baksın.’ GAP İdaresi diyor, ‘bu DSİ’nin işidir.’ ... Tuzlanıp gidiyor sonuç olarak.*” sözleriyle dikkat çekmiştir.²³ Eski bir GAP-BKİ koordinatörü de aynı sorunun altını,

GAP’ta [GAP-BKİ’de] çok yetki vardı, ama kurumlar da siyaset de onu hazmedemedi. İdare’yi kuran Özal’dı, çok sahip çıktı. O zamanlar çok iyiydi koordinasyon, çünkü arkada başbakanın desteği vardı. ... Yani Master Planı yapıyorsunuz, en kabul etmesi gereken kurum DPT kabul etmedi. DPT sanki şey diye algıladı, onun görev ve yetkilerini GAP İdaresi zaman içinde alacak ve biz geri plana düşeceğiz. Hâlbuki öyle bir şey yok. Bölgesel plan yine senin yetkinde. O birim devlet içinde kabul görmedi, zaman içinde de elimine ettiler.

sözleriyle çizmiştir.²⁴ Görüşülen eski bir GAP-BKİ koordinatörü de bu konuda “*Yatırımcı kuruluşlarla çok iyi ilişkiler kurmanız lazım. En önemlisi DSİ. Biz DSİ’ye rakip olduk. İller Bankası’nın rakibi olduk. Tarım Bakanlığı’nın rakibi hâline geldik. ... Bu aslında ister istemez bir düşmanlık, kıskançlık, sekteye uğratma yarattı. Maalesef*

çok sindiremedik hiç kimseyi” yorumunda bulunarak öz eleştiri yapmış ve kurumlararası ilişkilerin karmaşık yapısına dikkat çekmiştir.²⁵

Bir başka koordinasyonsuzluk alanının da GAP-BKİ ile 2008’den bu yana sırasıyla Mardin, Şanlıurfa ve Gaziantep’te faaliyet gösteren Dicle, Karacadağ, İpekyolu Kalkınma Ajansları arasında olduğu dile getirilmiştir. Buna göre GAP-BKİ ve bölgesel kalkınma ajanslarının aynı bölgede çalışması zaman zaman çift başlılığa sebep olabilmektedir. GAP-BKİ’de çalışan bir uzman, bu durumu “*Yerel yerelin ihtiyaçlarını belirlesin, GAP olarak biz bunlara bakalım. Tabii ki çatışmalar olmuyor mu, oluyor. ... [Ajansların] koordinasyonu keşke bizde olsaydı. DPT, Kalkınma Bakanlığı’na çevrilince sistem değişti.*” sözleriyle özetlemiştir.²⁶ Buna karşın Kalkınma Bakanlığı’nda çalışan bir daire başkanı, “*Bize bir çatışma yansımada. En fazla aynı bölgede faaliyet gösterildiği için koordinasyonsuzluktan kaynaklanan mükerrerlikler olabilir. Operasyonel bir sıkıntı görmedik.*” diyerek bu durumun proje bağlamında çok fazla olumsuz etkisi olmadığını belirtmiştir.²⁷

3.6. PKK

GAP’ın tamamlanmasını geciktiren altıncı faktör olarak PKK’nın bu süreçte oynadığı rol gösterilmiştir. Eski Olağanüstü Hâl Bölge Valisi ve 20 ve 21. Dönem Doğru Yol Partisi (DYP) İstanbul Milletvekili Hayri Kozakçıoğlu, PKK’nın bu bağlamda oynadığı doğrudan rolü “*PKK’nın kendi metninde de, Güneydoğu Anadolu Projesi GAP için şu vardır; der ki PKK: ... ‘GAP basit bir kalkınma projesi değildir; GAP, Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nin yeniden kazanılması projesidir.’ ... Yani, onlar, GAP’i engellemek için ne lazımsa yapma çabası içindeydiler.*” sözleriyle açıklamıştır (TBMM, 1999: 332). Buna göre PKK, mühendis ve işçileri kaçırarak, iş makinelerini yakarak, şantiyeleri basarak projeyi sabote etmiştir. Bu konuda görüşülen bir milletvekili de bu görüşe “*Bölgenin canlanmasından terör örgütleri çok rahatsız. İş makinelerini yakıyorlar, baraj yapılmasını engelliyorlar, bunlar bizim geçiş bölgemiz diyorlar.*” sözleriyle katılmıştır.²⁸

PKK’nın GAP bağlamında oynadığı dolaylı rolün ise terör örgütünün bölgede istikrarsızlık ve güvensizlik yaratarak özel sektörün bölgeye yatırım yapmasını engellemesi olduğu belirtilmiştir. Görüşülen bir milletvekili, bu durumu “[Ö]zel sektör oraya gelmiyordu. Özel sektör diyor ki, ben simidi satarsam güvenli satarım. Ben simidi satarsam kârla satarım. ... Özel sektörün bakış açısı kârdır; paranın dini, dili, rengi yoktur. Huzurun olduğu yere gider.” şeklinde yorumlamıştır.²⁹ Görüşülen bir başka milletvekili de benzer şekilde “*Bölgeyi bir de direkt etkileyen terör meselesi vardı. Bunlar da ciddi bir sektöre uğrattı meseleyi. Yatırım yapmak zor orada, iş adamı, yatırımcı bulmak zor. ... İnsanlar can güvenliğini düşünmekten, geleceği görememekten çok da sağlam, emin adımlar atamaz duruma geldiler.*” diyerek aynı soruna dikkat çekmiştir.³⁰

PKK'nın oynadığı bir başka dolaylı rolün devletin bugüne kadar GAP için ayırabileceği kaynakları PKK ile silahlı mücadeleye ayırmak durumunda kalması olduğu da vurgulanmıştır. 18, 20, 21, 22 ve 23. Dönem ANAP ve AKP'den Yozgat ve Ankara milletvekilliği, devlet ve adalet bakanlığı, başbakan yardımcılığı ve meclis başkanlığı yapan Cemil Çiçek, bu konuyu şöyle özetlemiştir:

Eğer bugün GAP projesi bitirilemediyse, en büyük sorumluluk PKK'nındır. Bu projenin maliyetinin 10 mislini bu millet, bu devlet terörle mücadeleye harcamıştır. Daha birkaç gün evvel gazetelerdeki miktar 300 milyar dolardır. GAP projesinin toplam maliyetinin 32 milyar dolar olduğu dikkate alındığında, Türkiye, son 23 sene içerisinde 10 tane GAP projesini bitirebilirdi (TBMM, 2007a: 641).

Bir GAP-BKİ uzmanı da oldukça benzer bir şekilde “*Az gelişmişliğin, açlığın getirdiği bir terörizm oluştu. 300–400 milyar dolar gibi bir para harcandı terörle mücadeleye. GAP'a baktığınız zaman onun yanında esamesi bile okunmayan bir para. Bu para bölgeyi geliştirmek için kullanılsaydı, zaten iş bu duruma kadar gelmezdi.*” yorumuyla bu görüşü desteklemiştir.³¹

3.7. Hantal Bürokrasi ve Kurumsal Kapasite Eksikliği

GAP'ın tamamlanmasını geciktiren yedinci faktörün bürokrasinin hantal yapısı ve kamu kurumlarının yetersiz kapasitesi olduğu görülmektedir. Görüşülen bir milletvekili, bu sorunu “*Oligarşik bürokrasi Türkiye'nin bir dönemler önüne âdeta set koydu. Bu ne? Mevzuat bürokrati. Bu ne? Yasa böyle diyor. Bu ne? Türkiye'nin âdeta başarıya ulaşmaması anlamında bilerek veya bilmeyerek bir yerinde durma noktası.*” sözleriyle dile getirmiştir.³² 21, 22, 23 ve 24. Dönem AKP Şanlıurfa Milletvekili Yahya Akman da, “*Gerek kanuni formaliteler, gerekse bürokrasimizin işleyişi hükümetimizin bu kararlılığı karşısında bir miktar yetersiz kalmıştır. İhale prosedürlerinin uzaması nedeniyle var olan paranın kullanılmasında bugün güçlükler çekilmektedir.*” diyerek bürokrasinin proje önündeki büyük engellerden biri olduğunu vurgulamıştır (TBMM, 2008: 387). Ayrıca müteahhitlerin mahkeme süreçlerinin, yatırımlarla ilgili belirsizliklerin, arazi sahiplerinin istimlak bedellerine ilişkin kararsızlıklarının, kanal inşaatlarının mahkeme kararıyla durdurulmasının ve buna benzer birçok istenmeyen durumun projeyi sekteye uğrattığı belirtilmiştir.

Bürokrasinin işleyişiyle yakın ilişkili olarak Türkiye'deki kurumsal kapasite eksikliğinin de GAP'ın tamamlanmasını geciktirdiği özellikle kamuda çalışmış veya çalışan bürokrat ve uzmanlarca yaygın olarak vurgulanmıştır. Buna göre kurumların sınırlı proje yaratma ve uygulama kapasitesinin projeyi olumsuz etkilediği belirtilmiştir. Kalkınma Bakanlığı'nda çalışan bir daire başkanı, bu durumu “*Bugün Türkiye'nin önde gelen herhangi bir kurumuna bu kadar kaynak verseniz ve bunu bir yıl içinde harca deseniz harca harca veremezsiniz. İhale süreçleri, proje hazırlama süreci, kurumun sahadaki*

uygulama kapasitesi var, bunların bir kısmı gerçekten teknik. Parayı bassanız da olmuyor.” sözleriyle açıklamıştır.³³ Eski bir GAP-BKİ uzmanı da, “*Türkiye’de kaynak sorunu yok. Bütçe sorunu da yok. Bizdeki temel sorun kaynakları doğru yönetememe, artı insanları doğru yere yerleştirmeme sorunu.*” diyerek benzer kurumsal sıkıntılara dikkat çekmiştir.³⁴ Ayrıca görüşülen bir akademisyen de bu konuda “*Bir devlet kültürü problemimiz var. ... Mevcut kapasiteyi yönetemiyoruz ve kullanamıyoruz. Sistemsizlik ve kurumsallaşma problemi var, bunu ben GAP’ta da gördüm.*” diyerek sorunun altını bir kez daha çizmiştir.³⁵

3.8. Planlama Kaynaklı Sıkıntılar

GAP’ın iyi planlanmış bir proje olmadığı iddiası projenin tamamlanmasını geciktiren sekizinci faktör olarak dile getirilmiştir. Sadece kamuda çalışmış veya çalışan bürokrat ve uzmanlar tarafından öne çıkarılan bu faktör çerçevesinde GAP’ın iyi tanımlanmış bir proje olmaması, kapsamının net olmaması, hangi noktada bitmiş sayılacağına belli olmaması ve hedeflerinin gerçekçi olmaması gibi unsurlar eleştirilmiştir. Örneğin Kalkınma Bakanlığı’nda çalışan bir müsteşar yardımcısı, bu konuda “*Aslında GAP başı sonu belli, adı sanı konmuş, iyi tanımlanmış bir proje değil. 1977’deki GAP ile 1987’deki GAP, 1987 ile 1997 arasındaki GAP farklı. 1997’dekiyle 2007’deki de farklı. Sürekli revize edilen, geliştirilen bir proje.*” diyerek benzer belirsizliklere dikkat çekmiştir.³⁶ Görüşülen eski bir GAP-BKİ koordinatörü de “*Normal olarak bakarsanız proje biter. Bir başlama yılı vardır, bitiş yılı vardır. Bitmesi gerekir. Yılan hikâyesine dönüyorsa, bitmiyorsa, ortada proje mroje yoktur.*” diyerek bu görüşü desteklemiştir.³⁷ Ayrıca katılımcılar planlama ve uygulama arasındaki açıklığa da dikkat çekmiştir. Eski bir GAP-BKİ yöneticisi, planlama sıkıntılarının uygulamayı da etkilediğini şu sözlerle vurgulamıştır:

[Gecikmeleri] plansız programsızlığa bağlıyorum. Çünkü bölge planı ortaya konmuş, etaplanması yapılmış. E kardeşim bunun sürecini bitirin, koordinasyonu sağlayın. Özal’ın zamanında bir heyet geldi Amerika’dan. Planları sunduk. Bir bölge plancısı kalktı, “Çok güzel yapmışsınız da bunu uygulayabilecek misiniz? Uygulayamazsınız.” dedi. Nitekim öyle oldu. 2005’te bitmesi gereken şey hâlâ bitmedi.³⁸

Ayrıca projeye sürekli yeni bileşenler ve yeni ve daha kapsamlı kalkınma hedefleri eklenmesi de yoğun olarak eleştirilmiştir. Kalkınma Bakanlığı’nda çalışan bir daire başkanı, bu durumu “*Kanallara başlıyorsunuz, birden deniyor ki ‘bunu kapalı sistem yaparsak daha iyi olur.’ Sulama kanallarını yapıyoruz, ‘pompajlarda güneş enerjisi kullansak daha mı çevre duyarlı oluruz?’ diyorsunuz. Böyle teknolojik gelişmelere veya arazideki koşullara uymak için bazen karar değişiklikleri olabiliyor.*” sözleriyle açıklamıştır.³⁹ Bu esneklik ilk bakışta avantaj gibi görünse de, aynı bakanlıkta çalışan bir başka daire başkanı yapılacaklar listesine sonsuz sayıda unsurun koyulabilme

olasılığının aslında projeyi olumsuz etkilediğini söylemiş ve bu noktayı aşağıdaki sözlerle vurgulamıştır:

“Bu proje bitecek mi?” sorusu kendi içimizde de çok geçer. ... Bunlar bir proje olarak algılandığı sürece bunlar bitecek. Ama “Biz buraya müdahale ettik, şu sosyal ve ekonomik parametreleri şu düzeye getirdik ve bu düzeye geldiğinde bu iş bitecek,” bu mesaj çok net değil. ... Sürekli yapılacaklar listesi oluşturuyoruz ve listenin de sonuza gitmemesine dikkat ediyoruz. Yoksa talep bitmez.⁴⁰

3.9. Nitelikli Personel ve Araştırmacı Eksikliği

GAP’ın tamamlanmasını geciktiren dokuzuncu faktörün proje kapsamında çalışan veya çalışabilecek eğitilmiş, nitelikli ve deneyimli personel ve araştırmacı eksikliği olduğu belirtilmiştir. Özellikle kamuda çalışmış veya çalışan bürokratlar, uzmanlar ve akademisyenler, proje kapsamında bölgede çalışan personelin önemli bir kısmının bölgesel kalkınma tecrübesi olmayan ve uzmanlaşması en az 5–10 yıl alacak kişilerden oluştuğunu söylemiş ve bu durumun projeyi olumsuz etkilediğini vurgulamıştır. Görüşülen eski bir GAP-BKİ başkan yardımcısı, bu konuda “*Oraya iyi eğitilmiş kişiyi götürmek çok zor. Birinci sınıf bir uzmanı götürmeniz Urfa’ya çok zor. Dolayısıyla, oradaki arkadaşları küçümsemek için söylemiyorum ama eskiden kalanlar orayı idare etmeye çalışıyorlar.*” tespitini yapmıştır.⁴¹ Bu eksikliği görüşülen bir planlama uzmanı da aşağıdaki şekilde dile getirmiştir:

Ajanslar pırıl pırıl adamlar aldılar hakikaten. Ama pırıl pırıl olması işi bilmesi anlamına gelmez. İyi niyetli, çalışkan, cevval ama adam diyor ki ne yapabilirim? ... Ajans bir şartname yazmış, yahu kardeşim Allahlık. ... Ne oluyor, zaman ve enerji kaybı oluyor ülkeye. ... Biri cevval, çalışkan ama işi bilmiyor. Diğeri işi biliyor ama adam yok ortada. Böyle bir sıkıntı yaşıyor Türkiye.⁴²

Ayrıca insan kaynağı eksikliği sebebiyle kimi zaman bazı kalkınma kavramlarının keyfi yorumlanıp uygulandığı ya da uygulanmaya çalışıldığı, bu yüzden de projelerin beklenen faydayı veremediği ileri sürülmüştür. Görüşülen bir sosyoloji profesörü, bu konuya şu şekilde dikkat çekmiştir:

Sosyal kalkınmayı da bilen yok Türkiye’de. AB dokümanı olarak bunların önüne koyuyorlar, sosyal içerme, kalkınma falan, anlayan yok. Kendilerine göre yorum yapıyorlar. ... Soruyorum, ne yaptınız? Oraya spor sahası yaptık. Niye? Çocuklar faydalansın diye. Peki bunun sosyal içermeyle ne alakası var? Hangi çocuklar geldi? Bütün kesimler geldi mi? ... Anladıkları kadar uyguluyorlar.⁴³

Buna ek olarak GAP temalı araştırmaların niceliğinin, niteliğinin ve kapsamının yetersiz olduğu da belirtilmiştir. Katılımcılar, bazı araştırmacıların çalışmalarını

projenin daha iyi uygulanabilmesine katkı sağlamaktan ziyade kendi kişisel veya kurumsal çıkarları için yürüttüğünü de vurgulamıştır. Örneğin görüşülen eski bir GAP-BKİ başkanı, “Benim en büyük sıkıntım iyi bir sosyolog bulamamaktı. İşin ta en başından beri iyi bir sosyoloğun olmasını istedim. Sosyologlar sosyal araştırmacı gibi çalıştılar GAP'ta. Efendim insanın grubuna bakıp sonuçlar çıkarmaya çalıştılar. Bana kitle sosyolojisi lazım, onu kimse çıkartamadı.” diyerek bu eksikliği vurgulamıştır.⁴⁴ Görüşülen bir sosyoloji profesörü de “Daha paylaşımcı, katılımcı, daha antropolojik çalışmalar yapılabilir. Halkla iç içe yaşayarak... Benim orada köyde iki gün kadınlarla olmamın bir anlamı yok. Orada kalkınmacıların beş altı ayını geçirmesi lazım. ... Odak görüşme, iki saat görüşüp çıkıyorduk, ki çok sağlıklı değil bence.” diyerek bu sorunu kabul etmiş ve öz eleştiri yapmıştır.⁴⁵

3.10. Merkezîyetçi yönetim yapısı

GAP'ın tamamlanmasını geciktiren onuncu ve son faktörün Türkiye'nin merkezîyetçi yönetim yapısı olduğu belirtilmiştir. Bu konuda bir not düşmek gerekirse, Türkiye'deki kamu yönetiminin örgütleniş ve işleyiş bakımından oldukça işlevsiz ve verimsiz olmasından dolayı 1980'den itibaren birçok reform yapılmıştır (Akçakaya, 2017: 115). Bu bağlamda yerel yönetim alanında yapılan bazı değişikliklerden bahsetmek gerekirse, örneğin 1984'te büyükşehir belediyelerinin yönetimiyle ilgili kanun çıkarılmış ve günümüzde öne çıkan metropol belediyeçilik anlayışı yerleşmeye başlamıştır (Karasu, 2017: 97). 1988'de yerel yönetimlere geniş yetkiler tanıyan, merkezin etkisini azaltan ve hukuku ön plana çıkartan *Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı* imzalanmıştır (Küçük, 2018: 50). 1991'de kamu yönetimini bir bütün olarak, merkezi yönetim ve yerel yönetimleri bir arada ele alan Kamu Yönetimi Araştırma Projesi tamamlanmıştır. 1998'de Yerel Yönetimler Yasa Tasarısı sunulmuş ama yasalaşamamıştır (Akçakaya, 2017: 116). 2004 ve 2005'te Büyükşehir Belediyesi Kanunu, Belediye Kanunu ve İl Özel İdaresi Kanunu çıkarılmış ve kamu örgütlenmesinde idari ve mali özerkliğin önemine daha fazla vurgu yapılmıştır. 2012'de yeni büyükşehir belediyeleri ve ilçeler kurulmasına ilişkin düzenlemeler yapılmış ve büyükşehir belediyelerinin sınırları içindeki köy ve beldeler mahalleye dönüştürülmüştür (Karasu, 2017: 98). Bu gelişmelere rağmen son tahlilde Türkiye'nin üniter yapısının bozulabileceği endişesiyle günümüzde *Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı*'nın tanımladığı özerk yerel yönetim kavramından uzak kalındığı, yerel yönetimlerin kontrol altında tutulmaya çalışıldığı ve merkezîyetçi niteliğin sürdüğü söylenebilir (Küçük, 2018: 37, 58). Bu durumun GAP bağlamında da yıllar içinde hemen hemen hiç değişmemesi dikkat çekicidir. Örneğin 20 ve 21. Dönem MHP Erzurum Milletvekili Zeki Ertugay, 1997'de aşağıdaki tespiti yapmıştır:

Türkiye'nin bölgesel kalkınmayı, katı merkezîyetçi bir anlayışla gerçekleştirmesi oldukça zor görünmektedir. Zararlı bir ademimerkezîyetçiliğe kaçmadan, yerel kalkınma konsepti içerisinde beşerî potansiyelleri devreye sokacak,

kalkınmada devletin rolünü açıkça belirleyecek, kalkınmanın organizasyonunun ve finansmanının daha isabetli ve verimli olarak belirlendiği yeni bir yaklaşıma şiddetle ihtiyaç bulunmaktadır (TBMM, 1997a: 44).

Benzer şekilde 2007’de 23 ve 24. Dönem Bağımsız ve Halkın Demokrasi Partisi (HDP) Şanlıurfa Milletvekili İbrahim Binici, “*Hükümet, bölge için hazırlamış olduğu projelerde katı bir merkezîyetçi politika gütmekte ve yerel yönetimlerle sağlıklı ve adil bir diyalog kurmamaktadır. Merkezî otoritenin ‘yerindenlik’ ilkeleriyle kucaklaşmak konusundaki yetersizlikleri çözümsüzlük durumunu derinleştirmekte ve sosyal, siyasal patlama risklerini artırmaktadır.*” diyerek yerel yönetimlerin idari, mali ve teknik kapasitelerinin yetersizliğine dikkat çekmiştir (TBMM, 2007b: 247).

Bu duruma bağlı olarak bölge kalkınma idarelerinin ve bölgesel kalkınma ajanslarının da etkin biçimde çalış(a)madığı sıkça belirtilmiştir (bkz. Karasu, 2015). Bu kurumlar her ne kadar ilgili oldukları bölge ve illerde konuşlanmış olsalar da, merkezden bağımsız karar alma ve kaynak tahsisi yapma yetkileri olmadığı için (y)etkisiz ve merkezî otoritenin uzantısı olan kurumlar olarak görülmüşlerdir. Görüşülen eski bir GAP-BKİ koordinatörü, bu noktayı aşağıdaki sözlerle açıklamıştır:

Türkiye’de hâlâ merkezî devlet anlayışı egemen. Yerinden yönetim hikâye. Yetkiniz olmadıktan sonra Ankara’da veya Urfa’da olmanızın hiçbir farkı yok. Mesela bölge kalkınma idaresinin ne yapması lazım? Sınırları içindeki ana planlara göre kaynak tahsisi yapması lazım. Entegrasyon sağlaması için o bölgedeki tüm kuruluşların kullanacağı kaynağın bu planlanan projelere göre tahsisini yapma yetkisinin olması lazım. ... Bölge kalkınmasına ağırlık verecekseniz, ademimerkezîyetçiliğe prim verecekseniz, otonom bölgesel yapıları, özerk bölgesel yapıları oluşturmanız lazım.⁴⁶

Görüşülen eski bir GAP-BKİ yöneticisi de benzer şekilde “*Yerel otoritelere planların devredilmesi lazım. Ama devredilirken de merkezin yetkilerini de devretmek durumdasın. ... Toplanıyorsun toplanıyorsun, karar verici yine Ankara. ... Para orada, yetki transfer etmemiş, valide bir şey yok, göstermelik toplantılar yapıyor ama karar almaya gelince yine merkez.*” diyerek sorunun altını çizmiştir.⁴⁷

SONUÇ

GAP’taki gecikmelerin devam etmesinin birçok siyasi, ekonomik, sosyal ve ekolojik yansıması olduğu görülmektedir. Birey odaklı düşünüldüğünde, GAP’la hedeflenen sürdürülebilir insani kalkınmanın sağlanamaması, temel yaşam ve gelişim ihtiyaçları uzun süre karşılanmayan proje hedef kitlesi için uzun vadede “insani güvensizlik” kaynağı olabilir. Proje bazında düşünüldüğünde, GAP’ın sürekli genişlemesi ve uzaması, projenin olumlu etkileri somut ve olumlu olarak hissedilen bir kalkınma projesinden farklı aktörlerin bireysel ve kurumsal çıkarları doğrultusunda

farklı anlamlar verdiği soyut ve hem “her şey” hem de “hiçbir şey” olan bir “boş gösteren”e (bkz. Laclau, 1996) evrilmesinin önünü açabilir. GAP Bölgesi özelinde düşünüldüğünde, her ne kadar kalkınma sadece istatistiklere indirgenemeyecek kadar çok katmanlı bir fenomen olsa da, GAP’taki gecikmeler bölgenin sosyo-ekonomik kalkınma göstergelerinde görülen pozitif değişimleri tersine çevirip projenin gerçek hedef kitlesine ancak sınırlı faydalar sağlamasına veya insanlardan ziyade öncelikli olarak devlete, hükümete ve yatırımcılara fayda sağlamasına yol açabilir. Ülke ölçeğinde ve tamamen teknik, depolitize ve dehumanize bir bakış açısıyla düşünüldüğünde, gecikmeler su ve toprak kaynaklarının yeterince değerlendirilememesine ve devletin maddi kayba uğramasına sebep olabilir. Ayrıca Kürt Sorunu’nun sebeplerinden birisinin bölgenin “geri kalmışlığı” olduğunu varsayan teze göre, GAP’ın gecikmesi bir güvensizlik kaynağı ve Kürt Sorunu’nun çözümü önünde önemli bir engel olarak görülebilir (Bilgen, 2018a). Orta Doğu siyaseti bağlamında düşünüldüğünde, GAP’ın gecikmesi Türkiye, Suriye ve Irak arasındaki sınır aşan sular sorununu (bkz. Kibaroglu, 2015) özellikle Suriye ve Irak topraklarındaki gelişmeler ve istikrarsızlaştırıcı unsurlar dikkate alındığında daha da derinleştirebilir.

GAP’ın tamamlanmasını geciktiren faktörlerin sadece projeye özgü sorunlar olmadığı, aksine Türkiye ve dünyadaki mevcut birçok büyük ölçekli kalkınma projesinin planlama ve uygulama süreçlerinde ortaya çıkan veya çıkabilen sorunlar olduğu görülmektedir. Ayrıca bu sorunların çözümsüz ve kilitlemiş sorunlar olmadığı ve kendi içlerinde çözümlerinin zorluk derecelerine göre yapısal sorunlar ve konjonktürel sorunlar olarak ayrılabilceği de görülmektedir. GAP’ın başlangıcından beri bu sorunların çözümü adına farklı dönemlerde farklı adımlar elbette atılmıştır. 2008–2015 arası projeye ayrılan yatırımların ve ödeneklerin artırılması, yıllardır süren kurumsal kapasite geliştirme çalışmaları, projeyi markalaştırma ve uluslararasılaştırma girişimleri gibi çabalar bu adımlara örnek gösterilebilir. Yine de GAP’tan sorumlu kamu kurum ve kuruluşları arasındaki iletişimsizlik, eksik koordinasyon kültürü, hantal bürokrasi, nitelikli insan kaynağı eksikliği ve katı merkezîyetçi yönetim anlayışı gibi hâlen süren sorunların çözümü için yeterince çaba gösterilmemesi, proje adına atılan olumlu adımları âdeta nötralize etmektedir. Bu yüzden en yalın şekilde 10 faktörde ifade edilmiş bu sorunları birbirinden bağımsız olarak düşünmekten ziyade karmaşık, çok yönlü ve değişken bir ilişki bütününe parçası olarak yorumlayıp bu yönde politikalar üretmek ve geliştirmek son derece önem taşımaktadır. Kurumları dolaylı etkileyen makro sebeplerden ve insanların hayatını doğrudan etkileyen mikro sebeplerden dolayı kalkınma aktörlerinin projenin tamamlanması için gerekli adımları daha da geç olmadan atması ve yukarıda incelenen sorunları doğru teşhis edip, doğru teşhis üzerinden en uygun çözümleri üretmesi gerekmektedir. Bu bağlamda bu kısa incelemenin GAP kapsamında uygulanacak gelecek kalkınma pratiklerinin şekillenmesine yardımcı olarak daha olumlu sonuçlar alınmasına katkı sağladığı ve

bugüne kadar ihmal edilmiş bir konuyu sorunsallaştırarak literatürdeki önemli bir boşluğu doldurduğu düşünülmektedir.

NOTLAR

¹ Bu süre 2004'te üç, 2007'de beş, 2012'de yine beş yıllığına, 2016'da da 31 Aralık 2019'a kadar uzatılmıştır. Ayrıca 2009'da teşkilatın merkezi Ankara'dan Şanlıurfa'ya taşınmıştır. Daha önce Başbakanlık'a bağlı olarak çalışan teşkilat, 2011'de Kalkınma Bakanlığı'na bağlanmıştır.

² Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.

³ Görüşme, 24 Mart 2014, Ankara.

⁴ Görüşme, 20 Mayıs 2014, Ankara.

⁵ Görüşme, 30 Mayıs 2014, Şanlıurfa.

⁶ Görüşme, 20 Mayıs 2014, Ankara.

⁷ Görüşme, 24 Mart 2014, Ankara.

⁸ Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.

⁹ Görüşme, 7 Mayıs 2014, Ankara.

¹⁰ Görüşme, 1 Nisan 2014, Ankara.

¹¹ Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.

¹² Görüşme, 2 Nisan 2014, Ankara.

¹³ Görüşme, 5 Mayıs 2014, Ankara.

¹⁴ Görüşme, 24 Mart 2014, Ankara.

¹⁵ Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.

¹⁶ Görüşme, 24 Mart 2014, Ankara.

¹⁷ Görüşme, 24 Mart 2014, Ankara.

¹⁸ Görüşme, 12 Mayıs 2014, Ankara.

¹⁹ Görüşme, 20 Mayıs 2014, Ankara.

²⁰ Görüşme, 3 Nisan 2014, Ankara.

²¹ Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.

²² Görüşme, 13 Mayıs 2014, Ankara.

²³ Görüşme, 3 Nisan 2014, Ankara.

²⁴ Görüşme, 25 Nisan 2014, Ankara.

²⁵ Görüşme, 5 Mayıs 2014, Ankara.

²⁶ Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.

²⁷ Görüşme, 30 Nisan 2014, Ankara.

²⁸ Görüşme, 13 Mayıs 2014, Ankara.

²⁹ Görüşme, 8 Mayıs 2014, Ankara.

³⁰ Görüşme, 21 Mayıs 2014, Ankara.

³¹ Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.

³² Görüşme, 8 Mayıs 2014, Ankara.

³³ Görüşme, 30 Nisan 2014, Ankara.

- ³⁴ Görüşme, 25 Mart 2014, Ankara.
- ³⁵ Görüşme, 5 Mayıs 2014, Ankara.
- ³⁶ Görüşme, 24 Nisan 2014, Ankara.
- ³⁷ Görüşme, 9 Nisan 2014, Ankara.
- ³⁸ Görüşme, 25 Nisan 2014, Ankara.
- ³⁹ Görüşme, 24 Nisan 2014, Ankara.
- ⁴⁰ Görüşme, 30 Nisan 2014, Ankara.
- ⁴¹ Görüşme, 22 Nisan 2014, Ankara.
- ⁴² Görüşme, 3 Nisan 2014, Ankara.
- ⁴³ Görüşme, 10 Nisan 2014, Ankara.
- ⁴⁴ Görüşme, 16 Mayıs 2014, Ankara.
- ⁴⁵ Görüşme, 8 Nisan 2014, Ankara.
- ⁴⁶ Görüşme, 9 Nisan 2014, Ankara.
- ⁴⁷ Görüşme, 25 Nisan 2014, Ankara.

KAYNAKÇA

- Akçakaya, M. (2017), “Yeni Yönetim Anlayışının Yerel Yönetimlere Yansımaları”, *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9, 105–130.
- Akşit, B., A. Akçay (1997), “Sociocultural Aspects of Irrigation Practices in South-eastern Turkey”, *International Journal of Water Resources Development*, 13(4), 523–540.
- Altınbilek, D. (2004), “Development and Management of the Euphrates-Tigris Basin”, *Water Resources Development*, 20(1), 15–33.
- Altınbilek, D., H. Akçakoca (1997), “Innovative Approaches in Water Resources Development in Southeastern Anatolia Project (GAP)”, *International Journal of Water Resources Development*, 13(4), 485–504.
- Anadolu Ajansı (2016), “Orman ve Su İşleri Bakanı Eroğlu: 2019 Sonu İtibariyle GAP ile Alakalı Tüm Çalışmalar Tamamlanacak”, 30 Ocak, <http://aa.com.tr/tr/ekonomi/orman-ve-su-isleribakani-eroglu-2019-sonu-itibariyle-gap-ile-alakali-tum-calismalar-tamamlanacak/512669>.
- Andrews, N., S. Bawa (2014), “A Post-Development Hoax? (Re)-examining the Past, Present and Future of Development Studies”, *Third World Quarterly*, 35(6), 922–935.
- Ayboğa, E. (2009), “Turkey’s GAP and its Impact in the Region”, *Kurdish Herald*, 1(5).
<http://www.kurdishherald.com/issue/005/article03.php>.
- Bağış, A.İ. (1997), “Turkey’s Hydropolitics of the Euphrates-Tigris Basin”, *International Journal of Water Resources Development*, 13(4), 567–582.
- Beleli, Ö. (2005), “Regional Policy and EU Accession: Learning from the GAP Experience”, *Turkish Policy Quarterly*, 4, 87–96.
- Benek, S. (2009), “Ortaya Çıkışı, Gelişme Seyri ve Bölgeye Etkileri Bakımından Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP)”, *SBF Dergisi*, 64(3), 45–71.

- Bilgen, A. (2018a), "A Project of Destruction, Peace, or Techno-Science? Untangling the Relationship Between the Southeastern Anatolia Project (GAP) and the Kurdish Question in Turkey", *Middle Eastern Studies*, 54(1), 94–113.
- Bilgen, A. (2018b), "The Southeastern Anatolia Project (GAP) Revisited: The Evolution of GAP over Forty Years", *New Perspectives on Turkey*, 58, 125–154.
- Bilgen, A. (2018c), "Turkey's Southeastern Anatolia Project (GAP): A Qualitative Review of the Literature", *British Journal of Middle Eastern Studies*, doi: 10.1080/13530194.2018.1549978.
- Chant, S., C. McIlwaine (2009), *Geographies of Development in the 21st Century: An Introduction to the Global South*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Cowen, M., R. Shenton (1995), "The Invention of Development", in J. Crush (ed.), *The Power of Development*, Londra ve New York: Routledge, 25–43.
- Crewe, E., E. Harrison (1998), *Whose Development?: An Ethnography of Aid*, Londra ve New York: Zed.
- Çakmak, E.H., A.H. Akder (2012), "Tarım Politikaları ve GAP Bölgesi: Pozisyon Ne Olmalı?", *Türkiye Ekonomi Kurumu*, 30.
- Çarkoğlu, A., M. Eder (2001), "Domestic Concerns and the Water Conflict over the Euphrates-Tigris River Basin", *Middle Eastern Studies*, 37(1), 41–71.
- Çullu, M.A. (2011), *Toprak Tuzlulaşması*, Şanlıurfa ve Ankara: GAP-BKİ.
- Demirbolat, A. (1998), "Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) ve Toplumsal Kalkınma", *Eğitim ve Bilim*, 22(109), 42–44.
- Development Foundation of Turkey. (1994), *Women's Status in the GAP Region and Their Integration to the Process of Development: Executive Summary*, Ankara: GAP-RDA.
- Diñşoy, E.E., F. Ichiminami (2006), "An Assessment of the Southeastern Anatolia Region in Turkey in Terms of the Sustainable Development Targets", *Journal of the Faculty of Environmental Science and Technology, Okayama University*, 11(1), 75–81.
- Diyarbakır Tabip Odası (2001), *GAP Bölge Kalkınma Planı Sağlık Sektörü Raporu*, Ankara: GAP-BKİ.
- Elmas, G. (2004), "Women, Urbanization and Regional Development in Southeast Anatolia: A Case Study for Turkey", *Turkish Studies*, 5(3), 1–24.
- Escobar, A. (1995), *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*, Princeton: Princeton University Press.
- Fazlıoğlu, A. (2007), "Social Dimension in Regional Development: GAP Experience of Turkey's Southeastern Anatolia", *Regional Planning and Sustainable Development Conference*, Damascus University, Şam, Suriye.
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (1999), *GAP Sosyal Eylem Planı*, Ankara: GAP-BKİ.
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (2002), *Güneydoğu Anadolu Projesi Bölge Kalkınma Planı: Ana Rapor*, 2, Ankara: GAP-BKİ.
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (2008), *GAP Eylem Planı 2008–2012*, Ankara: GAP-BKİ.
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (2012a), *GAP'ta Şehirleşme ve Sosyalleşme*, İstanbul: GAP-BKİ.

- GAP Bölgesel Kalkınma İdaresi (2012b), *GAP ve Enerji*, İstanbul: GAP-BKİ.
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (2014), *GAP Eylem Planı 2014–2018*, Ankara: GAP-BKİ.
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (2016), *Sosyo-Ekonomik Göstergeler: GAP-Türkiye*, http://www.gap.gov.tr/upload/dosyalar/pdf/icerik/istatiski_veriler/Sosyo-Ekonomik-Gostergeler.pdf
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (2017), *2017 Performans Programı*, <http://yayin.gap.gov.tr/2017-performans-programi-yayin-402fe39487.html>.
- GAP Bölge Kalkınma İdaresi (2018), *GAP Son Durum*, <http://yayin.gap.gov.tr/2017-gap-son-durum-yayin-13a66a26b5.html>.
- Gökçe, B. (2009), “Bir Bölgesel Dönüşüm Projesi Olarak GAP: GAP’ın Dünü ve Bugüne Etkileri”, *VI. Ulusal Sosyoloji Kongresi*, Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın, Türkiye.
- Gökçe, B., A. Kasapoğlu, N.Ç. Kaya, Z. Güler (2010), *Bölgesel Kalkınmanın Can Suyu GAP: Karşılaştırmalı Sosyal ve Ekonomik Yapı Araştırması*, Ankara: GAP-BKİ ve Sosyoloji Derneği.
- Güler, Z., G. Savaş (2011), “Southern Anatolian Project (SAP) and Forced Migration in Turkey: Resettlement in Aydın/Didim and Konya/Yenikent due to Karakaya Dam”, *European Journal of Social Sciences*, 23(2), 183–204.
- Gündüz, A.Y., M. Kaya (2009), “Sanayileşmede Beşeri Sermayenin Önemi: Örnek GAP Bölgesi”, *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2), 56–74.
- Harris, L.M. (2002), “Water and Conflict Geographies of the Southeastern Anatolia Project”, *Society & Natural Resources*, 15(8), 743–759.
- Herath, D. (2009), “The Discourse of Development: Has it Reached Maturity?”, *Third World Quarterly*, 30(8), 1449–1464.
- Jongerden, J. (2010), “Dams and Politics in Turkey: Utilizing Water, Developing Conflict”, *Middle East Policy*, 17(1), 137–143.
- Karasu, K. (2015), “Kalkınma Ajansları: ‘Modelimi Kaybettim. Hükümsüzdür’ (Ölçek Siyasetinin Yerelliği)”, *SBF Dergisi*, 70, 273–316.
- Karasu, K. (2017), “Topraktan Bağımsızlaşmaya ve Merkezileşmeye Tartışmaları Çerçevesinde Kamu Örgütlenmesi”, *Memleket Siyaset Yönetim*, 12(28), 81–110.
- Kayan, A. (2013), “GAP Bölgesindeki Kentleşmeden Doğan Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, *Dicle University Journal of Economics and Administrative Science Faculty*, 2(3), 24–42.
- Kaya, N.Ç. (2010), “Farkındalık Yaratarak Kadını Güçlendirme: Güneydoğu Anadolu Bölgesinde bir Kalkınma Modeli”, *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 118–143.
- Kaygusuz, K. (1999), “Energy and Water Potential of the Southeastern Anatolia Project (GAP)”, *Energy Sources*, 21(10), 913–922.
- Kıbaroğlu, A. (2012), “Fırat-Dicle Havzası Sınırşan Su Politikalarının Evrimi: İşbirliği İçin Fırsatlar ve Tehditler”, *Ortadoğu Analiz*, 4(43), 70–83.
- Kıbaroğlu, A. (2015), “An Analysis of Turkey’s Water Diplomacy and its Evolving Position vis-à-vis International Water Law”, *Water International*, 40(1), 153–167.

- Konak, N. (2013), "Development and the Southeastern Anatolia Project (GAP): An Ecofeminist Inquiry", in R.Ö. Dönmez ve F.A. Özmen (eds.), *Gendered Identities: Criticizing Patriarchy in Turkey*, Plymouth: Lexington, 51–66.
- Kömürçü, M. (2001), "Cultural Heritage Endangered by Large Dams and its Protection Under International Law", *Wisconsin International Law Journal*, 20, 233–296.
- Kut, G. (1993), "Burning Waters: The Hydropolitics of the Euphrates and Tigris", *New Perspectives on Turkey*, 9, 1–17.
- Küçük, H. (2018), "Yerel Özerklik Bağlamında Belediyelerin Denetimi: İtalya ve Türkiye Örneği", *Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi*, 6(1), 35–60.
- Laclau, E. (1996), *Emancipation(s)*, Londra: Verso.
- Lorenz, F.M., E.J. Erickson (1999), *The Euphrates Triangle: Security Implications of the Southeastern Anatolia Project*, Washington, DC: National Defense University Press.
- Mihçı, H. (2012), "Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki İnsani Kalkınma Düzeyi", *Türkiye Ekonomi Kurumu*, 82.
- Miyata, S., T. Fujii (2007), "Examining the Socioeconomic Impacts of Irrigation in the Southeast Anatolia Region of Turkey", *Agricultural Water Management*, 88, 247–252.
- Morvaridi, B. (1990), "Agrarian Reform and Land Use Policy in Turkey: Implications for the Southeast Anatolia Project", *Land Use Policy*, 7(4), 303–313.
- Mutlu, S. (1996), "The Southeastern Anatolia Project (GAP) of Turkey: Its Context, Objectives, and Prospects", *Orient*, 37, 59–86.
- Nestor, C.E. (1996), "Dimensions of Turkey's Kurdish Question and the Potential Impact of the Southeast Anatolian Project (GAP): Part II", *The International Journal of Kurdish Studies*, 9(1/2), 35–78.
- Özer, A. (1998), *Modernleşme ve Güneydoğu*, Ankara: İmge.
- Özok-Gündoğan, N. (2005), "'Social Development' as a Governmental Strategy in the Southeastern Anatolia Project", *New Perspectives on Turkey*, 32, 93–111.
- Pieterse, J.N. (2001), *Development Theory: Deconstructions/Reconstructions*, Londra: Sage.
- Polatoğlu, A. (1995), "Southeastern Anatolia Project and Administrative Organization", *METU Studies in Development*, 22(2), 191–206.
- Rist, G. (1997), *The History of Development: From Western Origins to Global Faith*, Londra ve New York: Zed.
- Rostow, W.W. (1971), *Politics and the Stages of Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sachs, W. (2010), "Introduction", in W. Sachs (ed.), *The Development Dictionary*, Londra ve New York: Zed, xv–1.
- Sakarya, E., Y. Aral, E. Aydın (2008), "Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin Kalkınmasında Güneydoğu Anadolu Projesi ve Hayvancılığın Önemi", *Veteriner Hekimler Derneği Dergisi*, 79(2), 35–42.
- The Sociology Association (1994), *Survey on the Problems of Employment and Resettlement in Areas Affected by Dam Lakes in GAP Region*, Ankara: GAP-RDA.

- The World Commission on Environment and Development (1987), *Our Common Future*, Oxford: Oxford University Press.
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (1984, 7 Kasım), *Tutanak Dergisi* (Dönem 17, Yasama Yılı 2, Birleşim 22).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (1989a, 20 Haziran), *Tutanak Dergisi* (Dönem 18, Yasama Yılı 2, Birleşim 105).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (1989b, 20 Aralık), *Tutanak Dergisi* (Dönem 18, Yasama Yılı 3, Birleşim 52).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (1991, 19 Aralık), *Tutanak Dergisi* (Dönem 19, Yasama Yılı 1, Birleşim 18).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (1997a, 6 Mayıs), *Tutanak Dergisi* (Dönem 20, Yasama Yılı 2, Birleşim 89).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (1997b, 11 Aralık), *Tutanak Dergisi* (Dönem 20, Yasama Yılı 3, Birleşim 27).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (1999, 23 Kasım), *Tutanak Dergisi* (Dönem 21, Yasama Yılı 2, Birleşim 23).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2000, 1 Haziran), *Tutanak Dergisi* (Dönem 21, Yasama Yılı 2, Birleşim 103).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2007a, 17 Ekim), *Tutanak Dergisi* (Dönem 23, Yasama Yılı 2, Birleşim 8).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2007b, 6 Aralık), *Tutanak Dergisi* (Dönem 23, Yasama Yılı 2, Birleşim 31).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2008, 18 Aralık), *Tutanak Dergisi* (Dönem 23, Yasama Yılı 3, Birleşim 30).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2009, 25 Aralık), *Tutanak Dergisi* (Dönem 23, Yasama Yılı 4, Birleşim 42).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2010, 15 Aralık), *Tutanak Dergisi* (Dönem 23, Yasama Yılı 5, Birleşim 33).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2012, 3 Temmuz), *Tutanak Dergisi* (Dönem 24, Yasama Yılı 2, Birleşim 131).
- Türkiye İstatistik Kurumu (2015), *İstatistiklerle Türkiye 2014*, Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- Türkiye Parazitoloji Derneği (2003), *GAP Bölgesi Halk Sağlığı Projesi Raporu*. İzmir: GAP-BKİ.
- Tüzün, M., R. Yenigün (1999), "GAP Bölgesi'nde Hayvancılığın Geliştirilmesi", *GAP Dergisi*, 7(12), 46–54.
- United Nations Development Programme (2017), *Human Development Index (HDI)*.
- Ünver, İ.H.O. (1997), "South-eastern Anatolia Integrated Development Project (GAP), Turkey: An Overview of Issues of Sustainability", *International Journal of Water Resources Development*, 13(2), 187–208.
- Warner, J. (2011), *Flood Planning: The Politics of Water Security*, Londra ve New York: I.B. Tauris.

- Welch, H. J. (Ed.), (2004), *GAP Biyolojik Çeşitlilik Araştırma Projesi 2001–2003: Sonuç Raporu*, İstanbul: Türkiye Doğal Hayatı Koruma Derneği.
- Yenigün, K., M.H. Aydoğdu (2008), “Türkiye’nin En Büyük Entegre Su Kaynakları Projesi GAP Kapsamındaki Sulama ve Drenaj Sistemlerinin Genel Değerlendirilmesi”, *Su Kaynakları*, 1, 27–56.
- Ziai, A. (2009), “‘Development’: Projects, Power, and a Poststructuralist Perspective”, *Alternatives*, 34, 183–201.

VERİ ZARFLAMA ANALİZİ TEMELLİ YAPAY SİNİR AĞLARI VE LOJİSTİK REGRESYON ANALİZİ İLE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİNİN ETKİNLİKLERİNİN TAHMİNLENMESİ

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 271-293

Enver ÇAKIN
Dr., KOSGEB
KOBİ Uzmanı
enver.cakin@kosgeb.gov.tr

Aslı ÖZDEMİR
Doç.Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü
asli.yuksekk@deu.edu.tr

Öz: Teknoloji geliştirme bölgeleri, üniversite ve sanayinin deneyimlerini paylaşarak teknolojik bilgilerin üretildiği ve ticarileştirildiği ortamlardır.

Ülkelerin teknoloji politikalarının odağında olan teknoloji geliştirme bölgeleri ya da teknoparklar, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizin de önem verdiği bir konudur ve sürekli yatırımlar yapılarak yeni teknoparkların açılması sağlanmaktadır. Bu çalışmada, Yapay Sinir Ağları ve Lojistik Regresyon Analizi, Veri Zarflama Analizi ile bütünlük olarak kullanılarak teknoloji geliştirme bölgelerinin etkinliklerini tahminleyen iki farklı model geliştirilmesi ve bu modellerin tahmin performanslarının karşılaştırılması amaçlanmıştır. Girdi değişkenlerine bağlı olarak yeni kurulacak bir teknoloji geliştirme bölgesinin ileride gerçekleştirecek performansı tahminlenmiştir. Analiz sonuçları, Yapay Sinir Ağlarının etkin olan ve olmayan teknoloji geliştirme bölgelerini % 100 oranında doğru olarak sınıflandırdığını, Lojistik Regresyon Analizinin ise sınıflandırma performansının % 89.7 olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Sözcükler: Veri Zarflama Analizi, yapay sinir ağları, lojistik regresyon analizi, teknoloji geliştirme bölgeleri.

**ESTIMATION OF THE EFFICIENCY
OF TECHNOLOGY DEVELOPMENT
REGIONS BY ARTIFICIAL NEURAL
NETWORKS AND LOGISTICS
REGRESSION ANALYSIS ON THE
BASIS OF DATA ENVELOPMENT ANALYSIS**

*Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 271-293*

Enver ÇAKIN
Dr., KOSGEB
enver.cakin@kosgeb.gov.tr

Aslı ÖZDEMİR
Assoc.Prof.Dr., Dokuz Eylül University
Faculty of Economics and Administrative
Sciences
Department of Business Administration
asli.yuksekk@deu.edu.tr

Abstract: Technology development regions are the places where technological knowledge is produced and commercialized by sharing the experiences of university and industry with together. Technological development regions or technoparks those are at the center of technology policies of the countries are a matter which is important for our country as it is all over the world and continuous investments are made to establish new technoparks. In this study, it is aimed to develop two different models that predict the efficiency of the technology development zones and to compare the predictive performances of these models using Artificial Neural Networks-Data Envelopment Analysis and Logistic Regression Analysis-Data Envelopment Analysis models. Based on the input variables, the future performance of a new technology development zone is estimated. The results of the analysis have showed that Artificial Neural Networks classify the efficient and non-efficient technology development regions as 100% correctly while the classification performance of the Logistic Regression Analysis is 89.7%.

Keywords: *Data Envelopment Analysis, artificial neural networks, logistic regression analysis, technology development regions.*

GİRİŞ

Son yıllarda ülkelerin kalkınmışlık düzeyleri bilim, teknoloji, Ar-Ge ve inovasyona verdikleri değer ile ölçülmektedir. Bu nedenle tüm ülkeler bilgiyi artık bir üretim faktörü olarak değerlendirmekte ve Ar-Ge çalışmalarına önemli bütçeler ayırmaktadırlar. Bununla birlikte ülkelerin diğer ülkelerden bir adım önde olabilmeleri için teknolojiyi ithal ederek diğer ülkelere bağımlı olmak yerine kendi teknolojilerini üretmeleri ve diğer ülkelere satmaları gerekmektedir. Bunu yapabilmek üniversitelerde üretilen bilginin ve yetiştirilen güçlü insan kaynağı altyapısının sanayiye aktararak yeni teknolojilerin üretilmesi ve bilginin ihracat potansiyeline sahip katma değer oluşturabilecek nitelikteki ürün veya hizmete dönüştürülmesi ile mümkündür. Bu süreci etkin bir şekilde yönetmek için üniversite, araştırma merkezleri, enstitüler ve sanayinin bir arada bulunduğu teknoloji geliştirme bölgeleri veya teknoparklar kurmak en önemli teknoloji politikası olarak karşımıza çıkmaktadır.

İlk teknoparklar, 1950’li yıllarda Amerika’da ortaya çıkmıştır. Önce Stanford Research Park (Silikon Vadisi), ikinci olarak da Research Triangle Park kurulmuştur. Avrupa’da ise ilk teknopark 1965 yılında Heriot-Watt Research Park adı ile İskoçya Edinburgh’da faaliyete geçmiştir. 1970 yılı itibariyle dünyada sadece 21 teknopark bulunmaktaydı. 1982 yılında Finlandiya’da ve bir sene sonra da İsveç’te iki adet daha teknopark kurulmuştur. 1990 yılında 270, 1998 yılı itibariyle ise toplam 473 adet teknoparka ulaşılmıştır (Bellini *vd.*, 2012: 26).

Ülkemizde ise 2001 yılında 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile teknoloji geliştirme bölgeleri kurulmaya başlanmıştır. Kanunda teknoloji geliştirme bölgelerinin amacı; üniversiteler, araştırma kurum ve kuruluşları ile üretim sektörlerinin işbirliği sağlanarak, ülke sanayinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması maksadıyla teknolojik bilgi üretmek, üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirmek, ürün kalitesini veya standardını yükseltmek, verimliliği artırmak, üretim maliyetlerini düşürmek, teknolojik bilgiyi ticarileştirmek, teknoloji yoğun üretim ve girişimciliği desteklemek, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu’nun kararları da dikkate alınarak teknoloji yoğun alanlarda yatırım olanakları yaratmak, araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak, teknoloji transferine yardımcı olmak ve yüksek/ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak teknolojik alt yapıyı sağlamaktır (Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 2001: 1). Kasım 2016 tarihi itibariyle ülkemizde 44 ilde toplam 64 adet teknoloji geliştirme bölgesi bulunmaktadır. Bu iller arasında ilk üç sırada Ankara (8), İstanbul (7) ve İzmir (4) yer almaktadır. Teknoloji geliştirme bölgelerinin 51’i aktif olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Teknoloji geliştirme bölgelerinde 182 tanesi yabancı firma, 935 tanesi de akademisyenler tarafından kurulmuş firma olmak üzere toplam 4217 firma

bulunmaktadır. Bu firmalarda 33.293 tanesi Ar-Ge personeli olmak üzere toplam 41.172 personel istihdam edilmektedir. 29.317 adet proje yürütülmekte, bölgelerde yer alan işletmeler tarafından gerçekleştirilen toplam satış 35 milyar ve toplam ihracat 2.4 milyardır (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2015: 2). Tüm bu istatistiki veriler teknoloji geliştirme bölgelerinin ve bu bölgelerde faaliyet gösteren işletmelerin ne denli önemli olduklarını göstermektedir.

2000’li yıllardan itibaren ciddi bir şekilde artış gösteren teknoloji geliştirme bölgelerine yapılan yatırımlar artmaya devam etmektedir. Ülkemizin küresel ortamda sürdürülebilir rekabet avantajı kazanmasında teknoloji geliştirme bölgelerine ayrılan kaynakların etkin ve verimli bir şekilde kullanılması gerekmektedir. Bu nedenle teknoloji geliştirme bölgelerine yapılan yatırımların etkinliğini değerlendirmek için performans ölçümü önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Dönemsel olarak teknoloji geliştirme bölgelerinin performanslarının ölçülmesi ve yeni kurulacak bir teknoloji geliştirme bölgesinin performansının tahminlenmesi karar vericilere ve politika yapıcılara önemli bilgiler sağlayacağı, performansı düşük olan teknoloji geliştirme bölgelerine yönelik gerekli önlemlerin alınmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Buradan hareketle Yapay Sınır Ağları (YSA) ve Lojistik Regresyon Analizi (LRA), Veri Zarflama Analizi (VZA) ile bütünleşik olarak kullanılarak Teknoloji Geliştirme Bölgeleri’nin (TGB) etkinliklerini tahminleyen iki farklı modelin geliştirilmesi ve bu modellerin tahmin performanslarının karşılaştırılması amaçlanmıştır. VZA ile bulunan etkinlik skorları YSA ve LRA’da bağımlı değişken olarak kullanılarak bir tahminleme modeli geliştirilmiş ve YSA ile elde edilen modelin LRA’ya göre tahminleme performansının. Geliştirilen bu model ile yeni bir TGB’nin kurulmadan önce gelecekte etkin olup olamayacağı analiz edilecek ve kurulup kurulmamasına karar verilebilecektir. Bu açıklamalar doğrultusunda çalışma; literatür taraması, VZA, YSA ve LRA’nın teorik yapısı ve de uygulama olmak üzere 3 bölümden oluşmaktadır.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Literatür incelendiğinde, subjektif ve objektif birçok kriterin birlikte dikkate alınarak teknoloji geliştirme bölgelerinin performansının değerlendirildiği ve performans değerlendirmesinde istatistiksel, ekonometrik ve yöneylem araştırması tekniklerinin kullanıldığı görülmektedir. Almeida *vd.* (2009), yaptıkları çalışmada altyapı ve fonksiyonel özellikler olmak üzere iki ana kriter çerçevesinde 17 farklı kriteri dikkate alarak İspanya’dan 24, Portekiz’den 8 ve İngiltere’den 13 teknoparkı analiz kapsamına alarak toplam 55 teknoparkı kümeleme analizi ile gruplandırmışlardır. Kümeleme analizi ile grupların ortak özelliklerini, diğer gruplardan farklılıklarını belirlemeyi, her grubun bölgesel inovasyon sistemine sağladığı dinamik potansiyel rollerini arttırmayı ve daha fazla başarılı olmaları için gerekli temel yeteneklerini belirlemeyi amaçlamışlardır. Hu *vd.* (2010), çalışmalarında Çin’de faaliyet gösteren 53

bilim ve teknoloji parkının 2004, 2005 ve 2006 yılı etkinliklerini Veri Zarflama Analizi (VZA) ile analiz etmişlerdir. İşletme sayısı, çalışan sayısı, üniversite mezunu çalışan sayısı, ar-ge harcaması ve bilim-teknoloji personeli sayısının toplam çalışan sayısına oranı değişkenlerini girdi değişkeni olarak; teknik ve patent gelirleri, ürün satış gelirleri ve emtia gelirleri değişkenlerini ise çıktı değişkeni olarak kullanmışlardır. Ayrıca girdi değişkenlerini etkileyen çevresel değişkenleri belirlemek için de tobit regresyon analizini uygulamışlardır. Zeng *vd.* (2010), yaptıkları çalışmada istatistiksel analizler yardımıyla bilim parklarının inovasyon kapasitesini ölçen bir model geliştirmişlerdir. Analiz kapsamında kullandıkları kriterleri organizasyon alt sistemi, destek alt sistemi ve çevre alt sistemi olmak üzere üç gruba ayırmışlardır. Organizasyon alt sistemini, inovatif işletmeler ve araştırma kurumları olarak iki grupta, destek alt sistemini inovasyon altyapısı ve teknoloji araçları olarak iki grupta, çevre alt sistemini politikalar ve düzenlemeler, kültürel çevre ve finansal çevre olmak üzere üç grupta, toplamda da 22 adet farklı performans göstergesini incelemişlerdir. Nosratabadi *vd.* (2011) çalışmalarında bulanık çıkarım sistemi yardımıyla bilim ve teknoloji parklarının performansını değerlendirmişlerdir. Analiz kapsamında, işletmelerin olgunluğu, teknolojik veya ar-ge kapasiteleri, büyüklükleri, hissedarlarının ilgisi, ulusal/uluslararası pazarlarla etkileşim derecesi ve dezavantajlar gibi değişkenleri ele almışlardır. Hemati ve Mardani (2012), yaptıkları çalışmada AHP yöntemi ve Dengeli Puan Kart (Balanced Scorecard) modelini entegre bir şekilde kullanarak bilim ve teknoloji parklarının performansını değerlendiren bir model geliştirmişler ve İran'daki Semnan teknoparkında uygulamalarını gerçekleştirmişlerdir. Finansal bakış açısı ile üç, öğrenme-büyüme bakış açısı ile beş, müşteri bakış açısı ile dört ve içsel süreçler bakış açısıyla üç adet kriteri dikkate alarak analiz yapmışlardır. Albahari *vd.* (2013) çalışmalarında ulusal bilim park sistemlerini değerlendirmede teorik bir model önermişler ve bu modeli İspanya ve İtalya'daki bilim parkı yapılarını karşılaştırmak amacıyla kullanmışlardır. Analiz sonucunda, üretilen politikaların daha tutarlı olması ve işletme yapıları ile ulusal kurumların etkinliğinin daha iyi olması nedeniyle bilim parklarının İspanya için daha önemli yapılar olduğunu belirtmişlerdir. Andreevna (2013), yaptığı çalışmada Dengeli Puan Kartı yöntemi ile bilim ve teknoloji parklarının hem makro düzeyde ekonomiye yaptığı katkıları, hem de mikro düzeyde bölgesel ekonomiye ve sosyal çevreye yaptığı katkıları incelemiştir. Analiz sonucunda, Dengeli Puan Kartı yönteminin bilim ve teknoloji parklarını değerlendirmede kullanılabileceğini, ayrıca bu yöntemin sadece gelişim noktalarını ortaya koymayan aynı zamanda da stratejik hedeflere ulaşmak için yapılan karmaşık faaliyetlerin karşılaştırılmasını da sağladığını ileri sürmüştür. Festel ve Würmseher (2014) çalışmalarında benchmarking modeli ve regresyon analizi yardımıyla Almanya'da kimya ve kimya ile ilgili sektörlerde faaliyet gösteren 6 adet endüstri parkı altyapılarının operasyonel performansını analiz etmişlerdir. Binaların işletimi ve bakımı, iletişim ve trafik altyapısı değişkenlerini ele almışlardır. Analiz sonucunda, endüstri parklarının performans düzeyleri arasında büyük farklılığın olduğu ve bazı endüstri parklarının

maliyetlerini azaltma noktasında potansiyelleri olduğunu belirtmişlerdir. Yan ve Chien (2013), yaptıkları çalışmada girdi-çıkı analizini yardımıyla Tayvan'da faaliyet gösteren teknoparkların ekonomik performanslarını incelemişlerdir. Analizleri sonucunda, teknoparkların ulusal ekonomik büyümeye ve endüstrilerin gelişmesine pozitif katkılar sunduğunu vurgulamışlardır. Cheba ve Holub-Iwan (2014) çalışmalarında Polonya'da kurulu 19 teknoparkın performansını taksonomi analizi ile ölçmüşler ve teknoparkları büyüme aşaması, erken olgunluk aşaması ve olgunluk aşaması olarak sınıflandırmışlardır. Analiz kapsamında yatırım harcamaları, toplam satışları, işbirliği, spin-off ve start-up işletme sayısı, işletme sayısı, inovasyon proje sayısı, internet stratejileri gibi toplam 22 adet performans göstergesini incelemişlerdir. Aslani vd. (2015), yaptıkları çalışmada İran'da üniversitelerde yer alan bilim ve teknoloji parkları ile Amerika'da üniversitelerde yer alan bilim ve teknoloji parklarının performanslarını karşılaştırmalı olarak incelemişlerdir. Araştırma kapsamında teknoparkların faaliyet gösterdiği yıl, teknoparklarda yer alan işletmelerin nitelikleri, üniversiteler ile işbirlikleri, işletme sayısı, çalışan sayısı, olanaklar, altyapı ve spin-off şirketler gibi değişkenler çerçevesinde teknoparkların performanslarını karşılaştırmışlar ve İran'da faaliyet gösteren teknoparkların eksik yönlerini ve potansiyel iyileştirme noktalarını belirlemede bir inovasyon çerçevesi sunmuşlardır. Ukhanova (2015) çalışmasında teknoparkların faaliyetlerinin çok boyutlu olduğunu, toplumun ve sanayinin gelişimi sağlayan birbiriyle ilişkili birçok olumlu etki sağladığını belirtmektedir. Teknoparkların performans ölçümü için niteliksel, niceliksel ve risk tabanlı kriter olmak üzere üç ana kriteri dikkate alan bir performans ölçüm modeli önermiştir. Niteliksel kriter altında teknoparkın içindeki işletmenin sektörü, üretilen ürün ve teknolojilerin niteliği, büyük ölçekli inovasyon projeleri, üretilen ürün ve hizmetlerin müşteriler tarafında satın alınma istekliliği, yatırımcıların yatırım yapma istekliliği ölçütlerini ele almışlardır. Niceliksel kriter altında pazar başarısı, ticari başarı, bölgeye sağladığı katkı, teknoloji etkinliği; risk tabanlı kriter kapsamında ise pazar riski, finansal risk, operasyonel risk ve ürünlerin kabul görmeme riski ölçütlerini baz alarak basit bir ağırlıklandırma tekniği ile performans değerlendirme sistemi önermiştir. Veleva vd. (2016), yaptıkları çalışmada Amerika'da Devens bölgesinde bulunan eko-endüstri parkının 2000-2012 yılları arasındaki sürdürülebilir performansını incelemişlerdir. Ekonomik ve işletme sürdürülebilirliği, sosyal, yönetim, kamu sağlığı, ulaşım, doğal kaynaklar ve çevresel kalite olmak üzere toplam 7 ana kriter altında 43 adet göstergesi dikkate almışlardır. 29 adet göstergede iyileşme olduğunu, 7 adet göstergede kötüleşme olduğunu, 6 adet göstergede potansiyel iyileşme olabileceğini ve 1 adet gösterge ile ilgili herhangi bir bilgiye ulaşmadıkları sonucuna varmışlardır. Leite da Silva ve Forte (2016) çalışmalarında çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan MACBETH yöntemi ile 10 farklı karar vericiden görüş toplayarak Latin Amerika'daki teknoparkların stratejik kapasitelerini değerlendirmişlerdir. Performans değerlendirmesinde altyapı, stratejik planlama, stratejik gelişim ve kurumsal yönetim kriterleri çerçevesinde 31 farklı performans kriterini incelemişlerdir. Ribeiro vd. (2016), yaptıkları çalışmada

Hizmet Odaklı Düşünme, Dengeli Puan Kartı ve Genel Hiyerarşik Modelini entegre bir şekilde kullanarak bilim ve teknoloji parklarının performans yönetimi için teorik bir model geliştirmişlerdir. Öğrenme ve büyüme, içsel süreçler, teknoparktaki işletmeler, bilim-teknoloji-inovasyon ve sürdürülebilir sosyo-ekonomik gelişme olmak üzere beş kriteri dikkate almışlardır. Hizmet Odaklı Düşünme modeli ile değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemişlerdir. Dengeli Puan Kartı modelini stratejik performans yönetim aracı olarak uygulamışlar ve Genel Hiyerarşik modeli de değişkenler arasındaki sebep-sonuç ilişkilerini daha doğru ve iddialı bir şekilde açıklamak için kullanmışlardır. Önerdikleri modelin bilim ve teknoloji parklarının stratejik yönetiminde kullanılabilir faydalı bir araç olduğunu ileri sürmüşlerdir. Sharifi ve Rezaeian (2016) çalışmalarında İran'da faaliyet gösteren 25 endüstri parkının etkinliğini VZA ile incelemişlerdir. 2011-2012 ve 2012-2013 yıllarında etkinlikleri analiz ettikten sonra 2012-2013 yılındaki etkinlik skorlarını Yapay Sinir Ağları (YSA) ile tahmin etmeye çalışmışlardır. YSA-VZA entegrasyonun geleceğe yönelik etkinlik tahmin etmede ve karar verme birimlerini sıralamada faydalı bir araç olduğunu belirtmişlerdir. Tsai ve Chang (2016), yaptıkları çalışmada kamu, üniversite, araştırma enstitüsü ve teknoparklarda görev yapan 30 uzman kişiden görüş toplayarak Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) ve Yapısal Eşitlik Modeli ile bölgesel inovasyon sisteminin performansını etkileyen faktörleri belirlemişlerdir. Analiz sonucunda Tayvan'daki bilim parklarının içinde bölgesel inovasyon sistemini etkileyen en önemli faktörün sanayi kümelenmesi olduğunu vurgulamışlardır. Yang ve Li (2016) çalışmalarında iki aşamalı VZA ile Çin'deki 29 yüksek teknoloji bölgesinin etkinliğini değerlendirmişlerdir. Girdi olarak ar-ge harcaması, işletme sayısı, enerji tüketimi, yatırım, bütçe; süreç değişkeni olarak patent başvuruları, icat sayısı, inovatif girişimlerin oranı, üniversite-sanayi işbirliği ve çıktı değişkenleri olarak da toplam gelir, yeni ürünlerden elde edilen satışlar, büyüme oranı, yeni ürünlerin üretim oranı ve toplam ihracat değişkenlerini kullanmışlardır. Zenilda da Silva *vd.* (2016), yaptıkları çalışmada MACBETH yöntemi ile teknoparkların performansını değerlendiren bir model önermişlerdir. Model kapsamında yapı, varlıklar, kümeler ve aktörler olmak üzere 4 ana kriter çerçevesinde 16 alt kriteri dikkate almışlardır.

Ülkemizde teknoloji geliştirme bölgelerinin performans ölçümünde geliştirilen en önemli modellerden biri Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından oluşturulmuştur. 2011 yılından itibaren her yıl teknoparkların performans ölçümü yapılmakta ve sonuçları Bakanlığın internet sayfasında paylaşılmaktadır. Son yayımlanan 2015 yılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksi modeli incelendiğinde değişkenlerin öncelikle girdi, faaliyet ve çıktı olarak üç ana sınıfa ayrıldığı görülmektedir. Girdi değişkenleri kapsamında finansman, teşvikler ve altyapı; faaliyet değişkenleri kapsamında ar-ge faaliyeti, kuluçka faaliyeti, teknoloji transferi ve işbirliği faaliyeti, kurumsallaşma, sürdürülebilirlik ve ekosistem geliştirme faaliyeti ile teknolojik ürün yatırım faaliyet değişkenleri; çıktı değişkenleri kapsamında ise Ar-Ge

çıktıları, fikri-mülkiyet, Ar-Ge sonuçları ve uluslararasılaşma değişkenleri dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2015: 1). Tepe ve Zaim (2016) çalışmalarında teknoparkların etkinliğini ölçmede bir model geliştirmişler ve Teknopark İstanbul’u pilot bölge seçerek uygulamalarını gerçekleştirmişlerdir. 110 firma ve teknopark yönetimi ile yüz yüze görüşerek anket tekniği ile topladıkları verileri analiz etmişlerdir. Analiz kapsamında yönetim, ar-ge etkinliği, işbirliği, kuluçkalar, fikri-mülkiyet hakları ve ithalat-ihracat değişkenlerini dikkate almışlardır. Baykul *vd.* (2016) ise yaptıkları çalışmada 2014 yılı verilerini dikkate alarak VZA ile teknoloji geliştirme bölgesi yönetici şirketlerinin Ar-Ge ve yenilikçilik etkinliklerini değerlendirmişlerdir. Girdi değişkeni olarak anahtar personel sayısı, firma sayısı, paydaş üniversite puanı ve ilin inovasyon endeksi puanını; çıktı değişkeni olarak da ar-ge gelirleri ve toplam fikri mülkiyet sayısı değişkenlerini ele almışlardır.

Bu çalışmaların dışında YSA ve VZA yöntemlerini entegre bir şekilde kullanan ve yöntemlerin farklı alanlarda performans ölçümü ve tahminleme amacıyla uygulandığı birçok çalışmanın olduğu görülmektedir. Çelebi ve Bayraktar (2008), Farahmand *vd.* (2014) ve Raut *vd.* (2017) tedarikçi performansını ölçme, tedarikçi seçimi ve değerlendirmede; Aslani *vd.* (2009), Shokrollahpour *vd.* (2016) ve Sorayaei ve Majidi (2016) bankaların etkinlik ölçümü ve tahminlemesinde; Azadeh *vd.* (2011) personel etkinliğini değerlendirmede; Campos-Garcia *vd.* (2012) KOBİ’lerin lojistik etkinliklerini ölçmede; Demirci *vd.* (2013) OECD ülkelerinin ekonomik ve sosyal etkinliklerini değerlendirmede; Akgöbek ve Yakut (2014) Türk imalat sektörünün etkinlik ölçümünde; Bolat *vd.* (2016) havalimanları etkinlik ölçümü ve etkinlik tahminlemesinde; Saberi *vd.* (2016) işletme karlılıklarını tahminlemede YSA ve VZA yöntemlerini birlikte kullanmışlardır. Bu çalışmada VZA ile teknoloji geliştirme bölgelerinin etkinliklerinin ölçülmesi, elde edilen etkinlik ölçümleri kullanılarak YSA ile bir tahmin modeli geliştirilmesi ve geliştirilen modelin performansının Lojistik Regresyon Analizi performansı ile karşılaştırılması amaçlanmaktadır.

2. METODOLOJİ

2.1. Veri Zarflama Analizi

Veri Zarflama Analizi (VZA), birden fazla girdi ve birden fazla çıktının olduğu problemlere etkin çözümler getiren doğrusal programlama tabanlı ve parametrik olmayan yöntemlerden biridir. Benzer girdileri kullanarak benzer çıktıları üreten karar verme birimlerinin (KVB) etkinliklerini ölçen ve her bir KVB’nin etkin olabilmeleri için potansiyel iyileştirme noktalarını belirleyen önemli bir performans ölçme ve değerlendirme tekniğidir. VZA, ilk olarak kar amaçlı olmayan kurumların görece etkinliklerini ölçmek için kullanılsa da sonraları kar amaçlı olan ve olmayan tüm kurumların etkinlik ölçümlerinde uygulanmıştır. Şehirlerin ve ülkelerin sosyal ve

ekonomik performanslarının ölçülmesinde, okul, hastane, cezaevleri, enerji dağıtım kurumları vb. kamu kuruluşlarının performanslarını değerlendirmede, ulaşım, eğitim, imalat, bankacılık vb. birçok sektörde faaliyet gösteren işletmelerin performanslarını değerlendirmede yaygın olarak kullanılmaktadır (Tütek *vd.*, 2016: 225).

İlk VZA modeli, Farrel'in etkin sınır çalışmasını temel alarak Charnes, Cooper ve Rhodes (CCR) tarafından 1978 yılında geliştirilmiştir. CCR modeli ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında analizleri gerçekleştirmektedir. Daha sonra 1984 yılında Banker, Charnes ve Cooper tarafından teknik etkinlik ve ölçek etkinliklerini de dikkate alan ölçeğe göre değişken getiri altında analizler gerçekleştiren BCC modeli ortaya konmuştur (Ji, Lee, 2010: 268; Cooper *vd.*, 2011: 4). VZA'nın temel mantığı çıktıların ağırlıklı toplamlarını girdilerin ağırlıklı toplamlarına bölerek her bir KVB'nin etkinliğini ölçmektir. Bir sistemde n tane KVB, m tane girdi ve s adet çıktı olduğu varsayıldığında incelenen KVB'nin etkinliği formül (1-3) kullanılarak hesaplanmaktadır. v_i ve u_r girdi ve çıktı ağırlıklarını, x_i ve y_r girdi ve çıktı miktarını ve θ_o incelenen KVB'nin etkinliğini göstermektedir (Jablonsky, 2016: 37).

$$\theta_o = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{ro}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{io}} \quad (1)$$

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1, \quad (j=1, \dots, n) \quad (2)$$

$$u_1, u_2, \dots, u_r \geq 0, \quad v_1, v_2, \dots, v_m \geq 0 \quad (3)$$

Yukarıda yer alan doğrusal olmayan kesirli programlama modeli Charnes ve Cooper tarafından 1962'de geliştirilmiş olan basit bir dönüşüm kullanılarak doğrusal programlama modeline dönüştürülmüş ve doğrusal programlama çözüm yöntemleriyle çözülebilmesi olanaklı hale getirilmiştir. Formül (1-3)'de yer alan v_i değeri ω_i 'ye, u_r değeri de μ_r 'ye dönüşmektedir. Aşağıda doğrusal programlama modeli olarak düzenlenen girdi odaklı CCR modeli yer almaktadır (Charnes *vd.*, 1978: 432):

$$\max \theta_o = \sum_{r=1}^s \mu_r y_{ro} \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^m \omega_i x_{io} = 1 \quad (5)$$

$$\sum_{r=1}^s \mu_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m \omega_i x_{ij} \leq 0, \quad (j = 1, \dots, n) \quad (6)$$

$$\mu_r, \omega_i \geq \varepsilon \geq 0, \quad (r = 1, \dots, s), \quad (i = 1, \dots, m) \quad (7)$$

$\theta_o = 1$ ise KVB etkin, 1 değilse etkin olmayan KVB olarak adlandırılmaktadır. Ayrıca kısıtta yer alan ε değeri ağırlıkların 0 olmasını engelleyen, 10^{-6} gibi küçük bir sayıdır.

2.2. Yapay Sinir Ağları

Yapay Sinir Ağları (YSA), insan beyninin nasıl çalıştığı ile ilgili yapılan araştırmalar temelinde biyolojik beyin yapısından ilham alınarak geliştirilmiş yapay zeka yöntemlerinden biridir. YSA, düşünme, öğrenme, deneyim kazanma, muhakeme yapma, yorumlama gibi insana özgü davranışları herhangi bir insan müdahalesi olmadan insandan daha iyi gerçekleştiren sistemlerdir. YSA modelini oluşturmanın temel mantığı, geçmişte yer alan verilerin ve veriler arasındaki ilişkilerin bilgisayar ya da makineler tarafından öğrenmesini sağlayarak gelecekte onlara tahminleme, yorumlama ve karar verme yeteneği kazandırmaktır.

YSA'nın ilk basit formu 1957 yılında Rosenblatt tarafından geliştirilmiştir ve bu ilk model perceptron olarak adlandırılmaktadır. Perceptron tek katmanlı bir model ve girdiler direkt olarak bir ağırlık bağlantısı yardımıyla çıktıya bağlanmaktadır. Ancak bu model doğrusal olmayan problemlerin çözümünde yetersiz kalmıştır. 1960 yılında geliştirilen "Çok Katmanlı Algılayıcı (ÇKA)" modeli ile tüm gerçek hayat problemleri çok iyi bir şekilde modellenenmiş ve çözülebilmiştir. ÇKA, birden fazla gizli katmandan ve her katmanda da belirli sayıda nöronlardan oluşan bir yapıdır. Tüm katmanlardaki nöronlar birbirlerine ağırlıklar ile bağlanmaktadır (Hung *vd.*, 2009: 1416).

YSA'ların doğrusal olmama, çevredeki değişikliklere hemen adapta olabilme, paralel işleme yeteneği, hatalara karşı tolerans ve bilginin tüm ağa dağıtılması (Li, 1994: 304-305) gibi önemli yeteneklerinin yanısıra en güçlü becerisi öğrenme yeteneğidir. Danışmanlı, danışmansız ve destekleyici öğrenme olmak üzere temelde üç öğrenme yöntemi olsa da uygulamalarda sıklıkla kullanılan danışmanlı öğrenmedir. Danışmanlı öğrenmede, tüm girdiler ve bu girdilere karşılık gelen çıktı değerleri sisteme gösterilmektedir. Sistem en az hataya ulaşacak şekilde nöronlar arasındaki bağlantı ağırlıklarını sürekli olarak güncelleyerek öğrenme işlemini tamamlamaktadır (Öztemel, 2012: 82-83). YSA'lara güçlü bir öğrenme yeteneği kazandırmak ve öğrendikleriyle geleceğe yönelik yaptığı tahminlerin doğruluğunu arttırmak için birçok kritik noktanın iyi bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir. YSA'nın kaç gizli katmandan oluşacağı, hangi katmanda kaç nöronun mevcut olacağı, aktivasyon fonksiyonunu belirleme,

eğitim algoritması seçimi, öğrenme oranı ve momentum katsayısı gibi temel hususlarda dikkatli karar verilerek YSA'ların tahmin gücünü arttırmak mümkün olmaktadır.

2.3. Lojistik Regresyon Analizi

Lojistik regresyon analizi kullanım kolaylığının yanında rahat yorumlanabilmesiyle ön plana çıkmış ve sosyal bilimler alanında birçok uygulamada yaygın olarak kullanılmaya başlanmış bir yöntemdir. Lojistik regresyon analizi, sonuç değişkeninin kesikli olması, iki veya daha fazla değer alması durumunda kullanılan bir tahmin yöntemidir. Bağımlı değişken “başarılı-başarısız”, “az-orta-çok”, “olumlu-olumsuz” gibi kategorik verilerden oluştuğunda lojistik regresyon analizi tercih edilmektedir (Gök, Özdemir, 2011: 45). Bağımsız değişkenlere göre bağımlı değişkeninin beklenen değerinin olasılık olarak elde edildiği, sınıflama ve atama işlemini yapmaya yardımcı olan bir regresyon modelidir. Lojistik Regresyon Analizinin en önemli amacı, istatistikteki diğer model kurma yöntemlerinde olduğu gibi bağımsız değişkenlerle bağımlı değişken arasındaki ilişkinin tanımlanmasında en uygun modelin belirlenmesidir (Demirci, Şahin, 2015: 100).

Lojistik regresyon analizi, olasılık ve olasılıklar oranı (odds) kavramlarına dayanmaktadır. Olasılık, belirli bir tipteki sonuç sayısının ortaya çıkabilecek toplam sonuç sayısına oranıdır. Lojistik regresyonda olasılıklar oranı, bir olayın gerçekleşme olasılığının gerçekleşmeme olasılığına oranı olarak tanımlanmaktadır (Ural vd., 2015: 89).

k tane bağımsız değişken için doğrusal regresyon modeli (8) no'lu denklemdeki gibi yazılmaktadır:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k + \varepsilon \quad (8)$$

Bağımlı değişkenin alabileceği değerlerin 0-1 arasında olmasını sağlamak için bağımsız değişkenler ve bağımlı değişken arasında eğrisel bir ilişki (9) no'lu ifadedeki gibi sağlanmaktadır:

$$E(y_i) = p_i = \frac{\exp(y_i)}{1 + \exp(y_i)} = \frac{1}{1 + \exp(-y_i)} \quad (9)$$

(9) no'lu denklem doğrusal olmadığı için β parametrelerini tahmin etmek zordur. Bu denklem doğrusallaştırıldığında aşağıdaki Logit modeli elde edilmektedir:

$$L_i = \ln\left(\frac{p_i}{1 - p_i}\right) = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k \quad (10)$$

Bu model parametrelerine göre doğrusal olduğundan parametre tahminleri kolaylıkla yapılabilmektedir. Ayrıca bu model sınıflandırma yapmak için de

kullanılabilmektedir. p_i değeri 0,5'den büyük eşit ise ilgili $y_i = 1$; p_i değeri 0,5'den küçük ise ilgili $y_i = 0$ şeklinde sınıflandırma yapılmaktadır (Budak ve Erpolat, 2012: 27).

3. TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİNİN PERFORMANSININ ÖLÇÜLMESİNE VE TAHMİNLENMESİNE YÖNELİK UYGULAMA

3.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Bu çalışmada YSA, VZA ve LRA yöntemlerinin birlikte kullanılarak teknoloji geliştirme bölgelerinin 2013 ve 2014 yılı verileri ile etkinliklerin ölçümüne ve tahminlenmesine yönelik bir model geliştirilmesi amaçlanmıştır. VZA ile öncelikle teknoloji geliştirme bölgelerinin etkinlikleri ölçülmüştür. Daha sonra elde edilen etkinlik skorları bağımlı değişken, girdi değişkenleri bağımsız değişkenler olarak kullanılarak YSA ve LRA ile tahmin modeli geliştirilmiş ve her iki yöntemin sınıflandırma performansları karşılaştırılmıştır. Çalışma kapsamında kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerine ait veriler ilgili değişkenin direkt verisi olmayıp bir endeks değeridir. Örneğin; Ar-Ge faaliyeti kapsamında yer alan alt kriterlerden birisi TGB'lerde yer alan işletmelerin Ar-Ge harcamalarıdır. Bir TGB'nin o yılki Ar-Ge harcaması 1.000.000 TL iken başka bir TGB'nin Ar-Ge harcaması 100.000 TL olduğu varsayıldığında; endeks değeri hesaplanırken bu verilerin en düşük değeri "0", en yüksek değeri "100" olacak şekilde bir min-max dönüşümü yapılmaktadır. Bunun sonucunda ilk TGB'nin Ar-Ge faaliyeti endeks değeri örneğin "90" olurken, diğerinin "40" olabilmektedir. Yani; gerçek veriler kullanıldığında iki değer arasındaki oran ile endeks değerleri arasındaki oranlar birbirlerinden farklı olmaktadır. Endeks değeri kullanılarak VZA ile yapılan analizlerde bu tutarsızlığı gidermek amacıyla girdi değerlerinde bir dönüşüm gerçekleştirmek bir zorunluluk olmuştur. Bu dönüşümün ise en rasyonel biçimde değerlerin çarpmaya göre tersi alınarak yapılabileceği düşünülmüştür. Bir sonraki aşamada ise VZA ile elde edilen etkinlik sonuçları YSA analizlerinde bağımlı değişken olarak kullanılarak bir TGB'nin kurulmadan önce gelecekte gerçekten etkin olup olmayacağını tahminleyen bir model geliştirilmiştir. Yani YSA modeli TGB kurulsun mu kurulmasın mı sorusuna yüksek tutarlılıkta cevap verebilecektir. TGB kurulmadan önceki girdi değerleri daha önceden planlandığında YSA modeli ile gelecekte etkin olup olmayacağı analiz edilmektedir. Ayrıca YSA sonuçları da LRA ile de karşılaştırmalı olarak incelenmiş ve hangi modelin tahmin tutarlılığının daha iyi olduğu açıklanmıştır.

Çalışma kapsamında kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri ve değişkenlere ilişkin veriler Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından her yıl yayımlanan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksi çalışmasından elde edilmiş olup, Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Çalışma Kapsamında Kullanılan Değişkenler

Girdiler	Çıktılar
<ul style="list-style-type: none"> • Finansman, Teşvikler ve Altyapı (G1) • Ar-Ge Faaliyeti (G2) • Kuluçka Faaliyeti (G3) • İşbirliği Faaliyeti (G4) 	<ul style="list-style-type: none"> • Fikri Mülkiyet (Ç1) • Ar-Ge Sonuçları ve Uluslararasılaşma (Ç2)

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksi 2011 yılından itibaren her yıl hazırlanmaktadır. 2011 ve 2012 yıllarında aynı model kullanılmış olup, 2013 yılında modelde değişiklikler yapılarak farklı değişkenler ele alınmıştır. 2013 ve 2014 yıllarında kullanılan performans modeli aynıdır. 2015 yılında ise modele yeni değişkenler eklenerek modelde birtakım değişiklikler yapılmasından dolayı (<https://teknopark.sanayi.gov.tr/>, E.T.: 04.11.2017) çalışma kapsamında değişkenlerin her iki yılda da aynı olduğu 2013 ve 2014 yıllarına ait veriler dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yapılan endeks çalışmasında, web portalı aracılığıyla Teknoloji Geliştirme Bölgeleri yönetici şirketlerinden değişkenlere ilişkin veriler toplanmaktadır. Öncelikle uç değerler analiz edilerek analizi etkileyebilecek uç değerler analizden çıkarılıp kalan değerler içerisinde en büyük ve en küçük değerler ile analiz yapılmaktadır. Daha sonra min-max yöntemiyle her bir gösterge en büyük değer 100, en küçük değer 0 ve ortanca değer 50 olacak şekilde veriler standardize edilmektedir. EK-1’de 2013 ve EK-2’de 2014 yılına ilişkin değişkenlere ait endeks değerleri yer almaktadır. TGB’ler Bakanlığın ilgili yılda elde ettiği performans değerlerine göre büyükten küçüğe doğru sıralanmıştır. Son olarak ise standardize edilen veriler, uzmanlar tarafından ağırlıklandırılmış her bir göstergenin ağırlıkları ile çarpılıp toplanarak performans endeksi elde edilmektedir (BSTB, 2015: 4). Yapılan bu çalışma ile basit bir analiz yerine girdi ve çıktı değişkenleri arasındaki ilişkileri dikkate alan daha objektif ve sistematik bir yöntem önerilmektedir.

3.2. Veri Zarflama Analizi Sonuçları

Endeks çalışmalarında her bir veri diğer verileri baz alarak normalize edildiğinden bir verinin değerinin artması daha iyi olduğu anlamına gelmektedir. VZA modeli ise, çıktı/girdi oranını dikkate alarak analiz yaptığından girdi değeri yüksek olan karar verme biriminin etkinlik oranı düşük, girdi değeri düşük olan karar verme biriminin etkinlik oranı ise yüksek çıkmaktadır. Bu nedenle girdi endeks değerleri hiçbir dönüşüm yapılmadan kullanıldığında aslında etkin olabilecek TGB’ler etkin olmamakta, etkin olmayan TGB’ler ise etkin olmakta ve tutarsız sonuçlar meydana gelmektedir. Marti vd. (2017) tarafından VZA ile endeks değerleri kullanılarak yapılan çalışmada girdi değerleri bir dönüşüm işlemine tabi tutulmuştur. Bu çalışmada da analizlerin tutarsızlığını ortadan kaldırmak için girdi değerlerinin çarpmaya göre tersi ($1/x$) alınarak

analizler yapılmıştır. Ayrıca tüm TGB'leri analize almak yerine daha tutarlı sonuçlar elde edebilmek amacıyla TGB'ler, kuruluş yılı 10 yıldan küçük olanlar genç, 10 yıldan büyük olanlar olgun olarak iki grup halinde analiz edilmiş ve CCR modeli (girdi odaklı) ile 2013 ve 2014 yılı etkinlik skorları EMS programı yardımıyla hesaplanmış olup, Tablo 2'de tüm etkinlik skorlarına yer verilmektedir. Genç TGB'ler incelendiğinde, 2013 yılında 4, 2014 yılında da 3 TGB'nin etkin olduğu görülmektedir. Gazi TGB ve Yıldız Teknik Üniversitesi TGB her iki yılda da etkin çıkmıştır. Erciyes TGB, 2013 yılında etkin değilken 2014 yılında etkin olmuştur. Ankara Üniversitesi TGB ve Trabzon TGB 2013 yılında etkin iken, 2014 yılında etkin değildir. Olgun TGB'ler incelendiğinde, 2013 yılında 5, 2014 yılında ise 2 TGB'nin etkin olduğu görülmektedir. Ankara Bilkent TGB ve ODTÜ TGB her iki yılda da etkin hesaplanmıştır. GOSB TGB, İTÜ Arı TGB ve İzmir YTE TGB 2013 yılında etkin iken, 2014 yılında etkinliklerini kaybetmişlerdir.

Tablo 2. Genç ve Olgun TGB'lerin CCR Modeline Göre Etkinlik Değerleri

GENÇ			OLGUN		
TGB ADLARI	2013	2014	TGB ADLARI	2013	2014
Ankara Üniversitesi	100.00%	98.71%	Ankara Bilkent	100.00%	100.00%
Boğaziçi Üniversitesi	83.72%	91.57%	Batı Akdeniz Teknokenti	76.36%	24.19%
Bolu	69.42%	76.06%	Eskişehir	65.51%	27.92%
Cumhuriyet	37.29%	30.33%	GOSB Teknopark	100.00%	34.15%
Çukurova	41.76%	66.58%	Göller Bölgesi	31.93%	25.83%
Dicle Üniversitesi	31.54%	46.10%	Hacettepe Üniversitesi	72.83%	21.89%
Düzce Teknopark	66.52%	39.15%	İTÜ Arı Teknokent	100.00%	71.40%
Erciyes Üniversitesi	75.45%	100.00%	İzmir YTE	100.00%	40.60%
Erzurum	52.16%	70.14%	Kocaeli Üniversitesi	79.85%	15.26%
Fırat	10.22%	53.97%	Mersin	86.34%	34.96%
Gazi Teknopark	100.00%	100.00%	ODTÜ Teknokent	100.00%	100.00%
Gaziantep Üniversitesi	45.76%	23.46%	Selçuk Üniversitesi	79.73%	97.97%
İstanbul Üniversitesi	43.41%	88.86%	Tübitak-MAM	97.23%	38.66%
Kahramanmaraş	88.59%	79.05%	Ulutek	63.62%	47.69%
Malatya	79.64%	61.12%		2013	2014
Pamukkale Üniversitesi	45.32%	36.30%	<i>Etkin Olan-Genç</i>	4	3
Sakarya Üniversitesi	2.95%	93.95%	<i>Etkin Olmayan-Genç</i>	16	17
Trabzon	100.00%	71.05%	<i>Etkin Olan-Olgun</i>	5	2
Trakya Üniversitesi Edirne	82.49%	35.16%	<i>Etkin Olmayan-Olgun</i>	9	12
Yıldız Teknik Üniversitesi	100.00%	100.00%	<i>Toplam</i>	34	34

3.3. Yapay Sinir Ağı Sonuçları

VZA ile etkinlik skorları elde edildikten sonra bağımlı değişken olarak etkin olup olmama (1 veya 0) değişkeni, bağımsız değişken olarak ise 4 farklı girdi değişkeni kullanılarak YSA modeli geliştirilmiştir. YSA modeli olarak çok katmanlı ileri beslemeli geri yayılım ağı, eğitim algoritması olarak da Levenberg-Marquardt yöntemi kullanılmıştır. Çünkü bu algoritma hızlı yakınsama, güçlü yapısı ve lokal minimuma ulaşma yeteneğine sahip doğrusal olmayan optimizasyon yöntemlerinden biridir. (Zhang *vd.*, 1998: 47-48). Girdi değişkenleri 4 adet olduğundan girdi olarak 4 adet nöron, çıktı değişkeni de 1 adet olduğundan (2. Aşamada çıktı değişkeni VZA etkinlik skorlarıdır) çıktı olarak da 1 adet nöron kullanılmıştır. YSA modellerinde girdi ve çıktı değişkenleri kaç adet ise nöron sayısı da o kadar olmaktadır. Önemli olan kaç adet katman olacağını ve katmanlarda kaç adet nöron olacağını belirlemektir. Bu da deneme-yanılma ile bulunabilmekte ve en küçük hataya sahip model seçilmektedir. Çalışmamız kapsamında tek, iki ve üç katmanlı modeller ile 5-10-15-20-25-30 nörunlu toplamda 15 farklı model denenmiş ve en az hataya sahip iki katmanlı ve herbir katmanında 30 nörona sahip modelin en iyi olduğuna karar verilmiştir. Ayrıca bu modelin korelasyon katsayısı da “1” dir. Verilerin %70’i eğitim, %15’i doğrulama ve %15’i de test seti olarak ayrılarak eğitime başlanmıştır. Analizler için MATLAB programından faydalanılmıştır. Yapılan denemeler sonucunda en iyi performans gösteren ağ parametreleri Tablo 3’de gösterilmektedir.

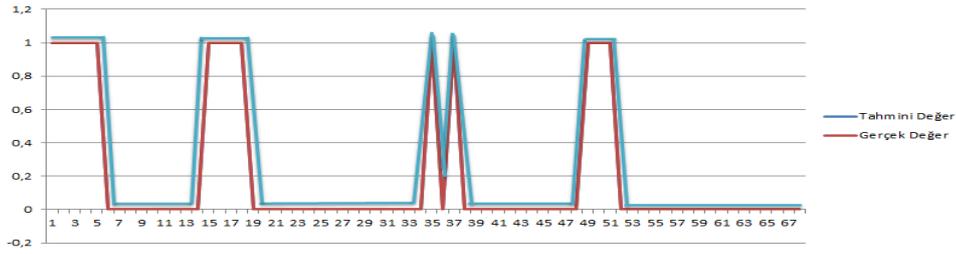
Tablo 3. Ağ Yapısı ve Parametreleri

Ağ Mimarisi	Çok Katmanlı İleri Beslemeli Geri Yayılımlı Ağ
Eğitim Tipi	Danışmanlı Öğrenme
Eğitim Algoritması	Levenberg-Marquardt
Performans Fonksiyonu	Hata Kareleri Ortalaması
Girdi Nöron Sayısı	4
Gizli Katman Sayısı	2
Gizli Katmandaki Nöron Sayısı	30-30
Çıktı Nöron Sayısı	1
Aktivasyon Fonksiyonu	Hiperbolik Tanjant
Eğitim HKO	2.8568e-25
Doğrulama HKO	3.1814e-25
Test HKO	4.7398e-25
Eğitim, Doğrulama ve Test Seti R	1.00

Tahmini değerler ile gerçek değerler arasındaki ilişkiler incelendiğinde; eğitim, doğrulama ve test setinin korelasyon katsayıları 1 olarak bulunmuştur. Bu değer,

değişkenler arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Tüm verilere ilişkin olarak YSA tarafından tahmin edilen değerler ile gerçek değerler Şekil 1’de yer almaktadır. YSA’nın sınıflandırma performansı da Tablo 4’de gösterilmektedir.

Şekil 1. Etkinlik Değerlerine İlişkin Gerçek Değer ile Tahmini Değerin Karşılaştırılması



Tablo 4. YSA Sınıflandırma Sonuçları

	Gerçek Değerler	Tahmini Değerler		Toplam	Doğruluk Yüzdesi
		1	0		
Eğitim Seti	1	9	0	9	% 100
	0	0	39	39	% 100
	Toplam	9	39	48	% 100
Doğrulama Seti	1	4	0	4	% 100
	0	0	6	6	% 100
	Toplam	4	6	10	% 100
Test Seti	1	1	0	1	% 100
	0	0	9	9	% 100
	Toplam	1	9	10	% 100
Genel Doğruluk Yüzdesi					% 100

Tablo 4 incelendiğinde, YSA’nın hem etkin olan hem de etkin olmayan tüm TGB’leri %100 doğruluk oranında sınıflandırdığı görülmektedir.

3.4. Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Lojistik regresyon analizi SPSS 20 programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçları incelendiğinde Tablo 5’de görülen Omnibus testine göre modelin genel olarak anlamlı olduğu, Hosmer-Lemeshow testine göre de modelin uyum iyiliğinin anlamlı olduğu görülmektedir. Teorik modelin verileri iyi temsil ettiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte Tablo 7 incelendiğinde, Cox&Snell istatistiğine göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü %34.7 iken, Nagelkerke istatistiğine göre %54.3’dür.

Tablo 5. Omnibus Testi

Adım 1		Ki-Kare	df	Sig. (p)
	Adım	28.955	4	0.000
	Blok	28.955	4	0.000
	Model	28.955	4	0.000

Tablo 6. Hosmer-Lemeshow Testi

Adım	Ki-Kare	df	Sig. (p)
1	6.724	8	0.567

Tablo 7. Model Özeti

Adım	-2 Log likelihood	Cox&Snell R ²	Nagelkerke R ²
1	40.195	0.347	0.543

Lojistik regresyon analizinin sınıflandırma performansı Tablo 8’de yer almaktadır. Tablo 8 incelendiğinde, LRA modeli etkin olan TGB’leri %94.4 oranında doğru olarak sınıflandırırken, etkin olmayan TGB’leri de %71.4 oranında doğru olarak sınıflandırmıştır. Genel doğruluk oranının da %89.7 olduğu görülmektedir.

Tablo 8. LRA Sınıflandırma Performansı

Gerçek Değerler	Tahmini Değerler		Toplam	Doğruluk Yüzdesi
	1	0		
1	51	3	54	% 94.4
0	4	10	14	% 71.4
Toplam	55	13	68	% 89.7

SONUÇ

Bilime dayalı yeni fikirlerin üretilmesi, geliştirilmesi ve yeni bir ürün veya hizmete dönüştürülmesi sürecinde üniversite ve sanayinin işbirliği halinde çalışması ülkelerin teknoloji üretimi ile kazanacağı rekabet avantajını daha sürdürülebilir kılacaktır. Hem ulusal hem de bölgesel anlamda inovasyon ekosistemini oluşturan ve ekosistemdeki üyeleri bir arada tutan, koordinasyonunu sağlayan en önemli yapılar teknoloji geliştirme bölgeleridir. Ülkemiz için de son derece önemli olan bu yapıların sayıları gün geçtikçe artmakta ve TGB’lerin ülkemize sağladığı katma değer sürekli yükselmektedir.

Yapılan bu çalışma ile VZA, YSA ve LRA yöntemleri entegre bir şekilde kullanılarak performans ölçüm ve tahmin modeli geliştirilmiştir. TGB'ler genç ve olgun olarak iki gruba ayrılarak VZA ile etkinlik analizi yapılmıştır. VZA sonucuna göre, genç TGB'ler içerisinde 2013 yılında Ankara Üniversitesi TGB, Gazi TGB, Trabzon TGB ve Yıldız Teknik Üniversitesi TGB'nin, 2014 yılında da Erciyes Üniversitesi TGB, Gazi TGB ve Yıldız Teknik Üniversitesi TGB'nin etkin olduğu görülmüştür. Olgun TGB'ler incelendiğinde ise, 2013 yılında Ankara Bilkent TGB, GOSB TGB, İTÜ Arı TGB, İzmir YTE TGB ve ODTÜ TGB'nin, 2014 yılında ise Ankara Bilkent TGB ve ODTÜ TGB'nin etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. VZA ile elde edilen etkinlik skorları kullanılarak YSA ve LRA yöntemleri ile etkin olan ve olmayan TGB'lerin sınıflandırılması ve bir tahmin modeli amaçlanmıştır. YSA'nın sınıflandırma performansının %100, LRA'nın sınıflandırma performansının ise %89.7 olduğu bulunmuştur. Bu çalışma ile bir TGB'nin kurulmadan önce gelecekte göstereceği performans tahmin edecek ve TGB'nin kurulup kurulmayacağı konusunda karar vericiye yardımcı olabilecek bir tahminleme modeli geliştirilmiştir. Girdilere bağlı olarak kurulacak bir TGB'nin gelecekte etkin olup olmayacağını tahminlemek karar vericilere yardımcı olacak ve etkin olmayan bir TGB'ye yatırım yapılarak kaynakların verimsiz kullanılmasına engel olacaktır. Özellikle YSA kullanılarak yapılacak bir tahmin ile güçlü ve tutarlı sonuçlara ulaşılabileceği görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akgöbek, Ö., E. Yakut (2014), "Efficiency Measurement in Turkish Manufacturing Sector Using Data Envelopment Analysis (DEA) and Artificial Neural Networks (ANN)", *Journal of Economic & Financial Studies*, 2(3), 35-45.
- Albahari, A., G. Catalano, P. Landoni (2013), "Evaluation of National Science Park Systems: A Theoretical Framework and Its Application to the Italian and Spanish Systems", *Technology Analysis & Strategic Management*, 25(5), 599-614.
- Almeida, A., C. Santos, M. Rui Silva (2009), "Science And Technologic Parks in Regional Innovation Systems: A Cluster Analysis", *1. Cape Verde Congress of Regional Development*, 6-11 Temmuz 2009, Cape Verde.
- Andreevna, M.A. (2013), "The Balanced Scorecard for Estimation of Science and Technology Park", *World Applied Sciences Journal*, 25(5), 720-727.
- Aslani, A., H. Eftekhari, M. Didari (2015), "Comparative Analysis of the Science and Technology Parks of the US Universities and a Selected Developing Country", *Journal on Innovation and Sustainability*, 6(2), 25-33.
- Aslani, G., S.H. Momeni-Masuleh, A. Malek, F. Ghorbani (2009), "Bank Efficiency Evaluation Using A Neural Network-DEA Method", *Iranian Journal of Mathematical Sciences and Informatics*, 4(2), 33-48.

- Azadeh, A., M. Saberi, R.T. Moghaddam, L. Javanmardi (2011), "An Integrated Data Envelopment Analysis-Artificial Neural Network-Rough Set Algorithm for Assessment of Personnel Efficiency", *Expert Systems with Applications*, 38(3), 1364-1373.
- Baykul, A., K.O. Oruç, M.A. Dulupçu (2016), "Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetici Şirketlerinin Ar-Ge ve Yenilikçi Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi", *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 51-72.
- Bellini, N., J. Teräs, H. Ylinenpää (2012), "Science and Technology Parks in the Age of Open Innovation. The Finnish Case", *Emerging Issues in Management-Innovation Management in Global Markets*, 1, 25-44.
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü (2015), Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksi-2015, btgm.sanayi.gov.tr.
- Bolat, B., G.T. Temur, H. Gürler (2016), "Türkiye'deki Havalimanlarının Etkinlik Tahmini: Veri Zarflama Analizi ve Yapay Sinir Ağlarının Birlikte Kullanımı", *Ege Akademik Bakış*, 16, 1-10.
- Budak, H., S. Erpolat (2012), "Kredi Riski Tahmininde Yapay Sinir Ağları ve Lojistik Regresyon Analizi Karşılaştırılması", *Online Academic Journal of Information Technology*, 3(9), 23-30.
- Campos-Garcia R.M., M.A. Garcia-Vidales, M.Y. Garcia-Vidales, O. Gonzalez-Gomez, A. Altamirano-Corro (2012), "Logistics Efficiency in Small and Medium Enterprises: A Logistics, Data Envelopment Analysis Combined with Artificial Neural Network (DEA-ANN) Approach", *African Journal of Business Management*, 6(49), 11819-11827.
- Charnes, A., W.W. Cooper, E. Rhodes (1978), "Measuring The Efficiency of Decision Making Units", *European Journal of Operational Research*, 2, 429-444.
- Cheba, K., J. Hołub-Iwan (2014), "How to Measure the Effectiveness of Technology Parks? The Case of Poland", *Ekonometria*, 1(43), 27-34.
- Cooper, W.W., L.M. Seiford, J. Zhu (2011), "Data Envelopment Analysis: History, Models, and Interpretations", in W.W. Cooper, L.M. Seiford and J. Zhu (ed.), *Handbook on Data Envelopment Analysis*, USA: Springer Science+Business Media, 1-39.
- Çelebi, D., D. Bayraktar (2008), "An Integrated Neural Network and Data Envelopment Analysis for Supplier Evaluation Under Incomplete Information", *Expert Systems with Applications*, 35(4), 1698-1710.
- Demirci, A., E. Yakut, M. Gündüz (2013), "Measurement of the Economical and Social Efficiency of OECD Countries by Means of Data Envelopment Analysis and Artificial Neural Network", *International Journal of Business and Social Science*, 4(16), 67-80.
- Demirci, E., S. Şahin (2015), "Uluslararası Ortaklık Yapısının Hisse Senedi Getirisi Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 93-105.
- Farahmand, M., M.I. Desa, M. Nilashi (2014), "Hybrid Data Envelopment Analysis and Neural Networks for Suppliers Efficiency Prediction and Ranking", *1st International Conference of Recent Trends in Information and Communication Technologies*, 12-14 September 2014, Johor, Malaysia, 392-401.

- Festel, G., M. Würmseher (2014), "Benchmarking of Industrial Park Infrastructures in Germany", *Benchmarking: An International Journal*, 21(6), 854-883.
- Gök, A.C., A. Özdemir (2011), "Lojistik Regresyon Analizi ile Banka Sektör Paylarının Tahminlenmesi", *İşletme Fakültesi Dergisi*, 12(1), 43-51.
- Hematia, M., M. Mardani (2012), "Designing A Performance Appraisal System Based on Balanced Scorecard for Improving Productivity: Case Study in Semnan Technology and Science Park", *Management Science Letters*, 2, 1619-1630.
- Hu, J.L., T.F. Han, F.Y. Yeh, C.L. Lu (2010), "Efficiency of Science and Technology Industrial Parks in China", *Journal of Management Research*, 10(3), 151-166.
- Hung, N.Q., M.S. Babel, S. Weesakul, N.K. Tripathi (2009), "An Artificial Neural Network Model for Rainfall Forecasting in Bangkok, Thailand", *Hydrology and Earth System Sciences*, 13, 1413-1425.
- Jablonsky, J. (2016), "Ranking Models in Data Envelopment Analysis", *Business Trends*, 6(4), 36-42.
- Ji, Y.B., C. Lee (2010), "Data Envelopment Analysis in Stata", *The Stata Journal*, 10(2), 1-13.
- Leite da Silva, A.S., Forte, S.H.A.C (2016), "Technology Parks Strategic Capacity Evaluation Structure: A Framework Proposal for Implementation in Latin America", *RAI Revista de Administração e Inovação*, 13(1), 67-75.
- Li, E.Y. (1994), "Artificial Neural Networks and Their Business Applications", *Information & Management*, 27, 303-313.
- Marti, L., R. Puertas, J.C. Martin (2017), A DEA-Logistic Performance Index, *Journal of Applied Economics*, 20(1), 169-192
- Nosratabadi, H.E., S. Pourdarab, M. Abbasian (2011), "Evaluation of Science and Technology Parks by Using Fuzzy Expert System", *The Journal of Mathematics and Computer Science*, 2(4), 594-606.
- Öztemel, E. (2012), *Yapay Sinir Ağları*, İstanbul: Papatya Yayıncılık.
- Raut, R.D., S.S. Kamble, M.G. Kharat, H. Joshi, C. Singhal, S.J. Kamble (2017), "A Hybrid Approach Using Data Envelopment Analysis And Artificial Neural Network For Optimising 3PL Supplier Selection", *International Journal of Logistics Systems and Management (IJLSM)*, 26(2), 203-223.
- Ribeiro, J., A. Higuchi, M. Bronzo, R. Veiga, A. Faria (2016), "Framework for the Strategic Management of Science & Technology Parks", *Journal of Technology Management & Innovation*, 11(4), 80-90.
- Saberi, M., M.R. Rostami, M. Hamidian, N. Aghami (2016), "Forecasting the Profitability in the Firms Listed in Tehran Stock Exchange Using Data Envelopment Analysis and Artificial Neural Network", *Advances in Mathematical Finance & Applications*, 1(2), 95-104.
- Sharifi, M., J. Rezaeian (2016), "Efficiency Evaluation of Mazandaran Industrial Parks by Using Neuro-DEA Approach", *International Journal Industrial and Systems Engineering*, 23(1), 111-123.

- Shokrollahpour, E., F.H. Lotfi, M. Zandieh (2016), “An Integrated Data Envelopment Analysis-Artificial Neural Network Approach for Benchmarking of Bank Branches”, *Journal of Industrial Engineering International*, 12, 137-143.
- Sorayaei, A., M. Majidi (2016), “Evaluating and Predicting Performance of Saderat Bank Using Models Data Envelopment Analysis, Neural Networks Genetic Algorithms Case Study: Saderat Bank Mazandaran Province”, *Journal of Administrative Management, Education and Training*, 12(4), 804-811.
- Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu (2001), Kanun Sayısı: 4691, Kabul Tarihi: 26/06/2001, www.resmigazete.gov.tr.
- Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, <https://teknopark.sanayi.gov.tr/>, E.T.: 04.11.2017.
- Tepe, S., A.H. Zaim (2016), “Türkiye ve Dünyada Teknopark Uygulamaları: Teknopark İstanbul Örneği”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(29), 19-43.
- Tsai, C.L., H.C. Chang (2016), “Evaluation of Critical Factors for The Regional Innovation System within The Hsinchu Science-Based Park”, *Kybernetes*, 45(4), 699-716.
- Tütek, H.H., Ş., Gümüsoğlu, A. Özdemir (2016), *Sayısal Yöntemler: Yönetmelik Yaklaşım*, İzmir: Beta Basım A.Ş.
- Ukhanova, I.O. (2015), “Some Questions of the Evaluation of Technopark”, *Economics*, 2(18), 35-40.
- Ural, K., Ş. Gürarda, M.B. Önemli (2015), “Lojistik Regresyon Modeli ile Finansal Başarısızlık Tahminlemesi: Borsa İstanbul’da Faaliyet Gösteren Gıda, İçki ve Tütün Şirketlerinde Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz/2015, 85-100.
- Veleva, V., P. Lowitt, N. Angus, D. Neely (2016), “Benchmarking Eco-Industrial Park Development: The Case of Devens”, *Benchmarking: An International Journal*, 23(5), 1147-1170.
- Yan, M.R., K.M. Chien (2013), “Evaluating the Economic Performance of High-Technology Industry and Energy Efficiency: A Case Study of Science Parks in Taiwan”, *Energies*, 6, 973-987.
- Yang, J., X. Li (2016), “Performance Evaluation of Innovation Ecosystem of Sci-Tech Park Based on Two Stage DEA - a Case Study of National High Tech Zone”, *Journal of Residuals Science & Technology*, 13(6), 1-8.
- Zeng, S., X. Xie, C. Tam (2010), “Evaluating Innovation Capabilities for Science Parks: A System Model”, *Technological and Economic Development of Economy Baltic Journal on Sustainability*, 16(3), 397-413.
- Zenilda da Silva, M., A. Steimback, A. Dutra, G. Martignago, V. Dezem (2016), “Performance Evaluation of Technology Park Implementation Phase through Multicriteria Methodology for Constructivist Decision Aid (MCDA-C)”, *Modern Economy*, 7, 1687-1705.
- Zhang, G., B.E. Patuwo, M.Y. Hu (1998), “Forecasting with Artificial Neural Networks: The State of The Art”, *International Journal of Forecasting*, 14, 35-62.

EK 1: 2013 Yılı Değişkenlere Ait Veriler

KVB	G1	G2	G3	G4	Ç1	Ç2
ODTÜ Teknokent	7,48	7,52	6,83	9,36	6,72	22,83
İzmir YTE	6,57	12,23	7,01	9,22	3,21	18,29
İTÜ Arı Teknokent	6,38	7,86	7,59	11,95	4,22	18,27
Ankara Bilkent	6,08	9,23	6,45	11,63	0,79	18,73
Gazi Teknopark	7,26	8,97	7,84	9,49	1,26	16,68
GOSB Teknopark	5,76	10,43	3,99	9,79	0,51	19,91
Yıldız Teknik Üniversitesi	7,10	9,29	4,82	9,71	2,66	15,47
Mersin	7,40	8,54	9,95	7,07	0,47	13,53
Selçuk Üniversitesi	6,84	8,84	8,15	5,17	4,49	12,17
Ulutek	6,82	10,15	5,34	8,50	1,87	12,60
Ankara Üniversitesi	4,91	12,54	3,06	10,01	0,00	14,62
Eskişehir	7,50	9,67	3,46	8,65	2,94	12,80
Tübitak-MAM	7,52	7,87	0,09	5,51	1,83	21,52
Trabzon	8,69	5,99	8,05	5,76	0,70	14,56
Hacettepe Üniversitesi	4,64	10,15	3,47	11,24	0,82	13,39
Batı Akdeniz Teknokenti	4,29	6,40	8,24	7,50	1,56	14,45
Kocaeli Üniversitesi	6,04	10,72	3,56	5,76	0,00	16,27
Çukurova	9,14	11,30	7,89	8,15	0,26	5,53
Düzce Teknopark	7,88	9,29	7,05	6,89	0,00	10,25
Göller Bölgesi	10,93	9,01	10,10	4,85	1,23	4,93
Kahramanmaraş	12,58	12,78	2,62	6,57	1,33	4,85
Malatya	9,63	13,12	3,58	5,78	1,50	5,19
Erzurum	6,83	10,15	6,53	5,99	0,00	7,93
Trakya Üniversitesi Edirne	4,29	8,91	5,55	4,18	0,00	14,34
Erciyes Üniversitesi	7,50	4,22	6,73	5,62	0,39	12,60
Boğaziçi Üniversitesi	2,32	10,55	4,28	3,72	0,00	13,07
Gaziantep Üniversitesi	5,29	7,57	5,47	6,03	0,00	9,21
İstanbul Üniversitesi	5,17	3,87	5,95	5,69	0,17	9,54
Bolu	6,08	8,16	1,79	0,93	0,00	12,96
Pamukkale Üniversitesi	9,51	5,30	3,79	4,77	0,00	6,03
Dicle Üniversitesi	8,76	6,40	4,50	4,92	0,00	4,53
Cumhuriyet	6,38	10,15	2,38	3,12	0,00	5,83
Fırat	5,61	6,40	6,05	7,35	0,00	2,20
Sakarya Üniversitesi	3,57	6,26	6,23	5,85	0,00	0,62

EK 2: 2014 Yılı Değişkenlere Ait Veriler

KVB	G1	G2	G3	G4	Ç1	Ç2
ODTÜ Teknokent	7,25	12,41	8,1	10,8	6,6	22,05
İTÜ Arı Teknokent	6,27	8,97	7,68	11,33	4,18	19,99
Ankara (Cyberpark)	5,46	9,91	6,29	11,62	2,45	19,27
İzmir (İYTE)	7,08	10,14	9,12	9,37	1,35	16,61
Erciyes Üniversitesi	8,51	9,8	6,82	8,82	3,8	15,61
Mersin	7,75	8,34	8,84	9,91	1,05	15,99
Ulutek	6,74	10,8	5,1	7,89	2,9	15,16
Yıldız Teknik Üniversitesi	6,9	8,88	4,69	9,53	2,7	14,55
Gazi Teknopark	7,53	5,78	8,68	8,6	1,98	14,66
Eskişehir	8,43	11,21	5,91	7,97	0,67	12,54
İstanbul Üniversitesi	5,12	11,55	6,33	8,75	2,67	11,77
GOSB Teknopark	6,69	6,84	5,61	8,69	1,34	16,89
Selçuk Üniversitesi	9,21	9,72	7,53	6,05	5,09	8,26
Batı Akdeniz Teknokenti	5,65	11,35	8,19	6,65	0,62	13,34
Kahramanmaraş	9,43	11,5	6,24	6,57	2,56	7,66
Sakarya Üniversitesi	9,69	8,3	4,1	7,71	0,69	12,88
Ankara Üniversitesi	5,76	10,53	3,31	8,66	0,64	14,34
Dicle Üniversitesi	9,82	13,23	6	7,39	1,17	5,33
Tübitak-Marmara	6,67	7,06	1,26	4,35	1,17	21,96
Hacettepe Üniversitesi	3,2	7,21	3,44	11,68	0,66	15,24
Göller Bölgesi	10,96	8,03	8,01	6,38	0,76	6,68
Fırat	6,98	11,93	6,08	6,48	0,93	6,92
Çukurova	4,28	11,12	6,15	7,08	0,78	9,16
Erzurum	9,02	6,57	6,3	5,64	0	10,33
Malatya	10,45	9,6	3,68	5,43	0	7,77
Trabzon	6,97	5,54	8,24	5,02	0	10,94
Kocaeli Üniversitesi	4,7	8,44	4,06	5,17	0	14,05
Boğaziçi Üniversitesi	5,62	10,24	1,45	3,6	0,87	13,68
Bolu	7,29	9,46	1,18	1,43	0	12,3
Düzce Teknopark	5,89	3,07	7,64	7,52	0	6,52
Pamukkale Üniversitesi	5,51	7,2	5,95	5,18	0	6,7
Gaziantep	9,77	9,28	4,34	3,59	0	3,19
Trakya Üniversitesi Edirne	5,45	6,57	5,47	2,88	0	7,07
Cumhuriyet	4,92	7,53	2,68	4,28	1,5	5

AVRUPA BİRLİĞİ İÇERİSİNDE MERKEZİYETÇİ DEVLETİN SONU: YEREL DEVLET

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 295-324

Konur Alp DEMİR

Dr.Öğr.Üyesi, Tekirdağ Namık Kemal
Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü,
konuralpdemir@yahoo.com.tr

Öz: Avrupa Birliği, kurgusal açıdan değerlendirildiği takdirde, yaşanmış felaketler sonucunda birden fazla devletin bir araya gelerek bir bütünlük oluşturmasını simgeleyen bir yapılanmadır. Bu kurgunun günümüzde geldiği nokta ise bütünleşmenin siyasi bir birlikteliğe doğru evrimleştiğidir. Ulus devletin uluslararası devlet şeklinde mi yoksa yerel devlet niteliğiyle mi yeniden kurgulanacağını sorgusunun yapıldığı bu çalışmada varılmak istenen hedef merkeziyetçi devlet yapılanmasının sonunun geldiğinin ve yerine yerel seviyede örgütlenmiş devlet yapılanmasının Avrupa Birliği gibi ulus üstü bir örgütlenme aracılığıyla ortaya çıkmış olduğunun kurgusal izlerini takip etmektir. Bu bağlamda çalışmadan çıkarılan sonuç Avrupa Birliği'nin sahip olduğu dinamikleri ve üyelerinden beklediği yönetsel hedefleri ekseninde ortaya çıkan değerlere göre ulus devlet anlayışı ile beslenen merkeziyetçi devlet yapılanmasının yerini yerel seviyede örgütlenmiş yerel devlete bırakacağı öngörüsüdür. Böylece, çalışmanın alt benliğinde, merkeziyetçi yönetimlerin yerini yerel devletlere terk ederken bir üst yapılanmaya da ihtiyaç duyabileceklerinin kavramsal tartışmasının yapılması yer almaktadır.

Anahtar Sözcükler: Avrupa Birliği, merkeziyetçilik, ulus devlet, yerelleşme, yerel devlet.

**THE END OF THE
CENTRALIST STATE IN
THE EUROPEAN UNION:
LOCAL STATE**

*Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 295-324*

Konur Alp DEMİR

Assist.Prof.Dr., Tekirdağ Namık Kemal
University
Faculty of Economics and Administrative
Sciences
Department of Political Science and Public
Administration
konuralpdemir@yahoo.com.tr



Abstract: If it is judged from a fictional point of view the European Union is a constitution that symbolizes the formation of a unity of multiple states as a result of catastrophic events. The point of this fiction is that integration has evolved towards a political union. In this study, it is questioned whether the nation state will be reconstructed by international state or local state characterization. The aim of this study is to follow the fictitious traces of the end of the centralized state structure and the fact that the state structure organized at the local level has emerged through a supranational organization such as the European Union. In this context, the result of the study is shaped by the dynamics of the European Union and the managerial objectives that it expects from its members. According to this, it is the foresight that the centralized state structure, which is nourished by the understanding of nation state, will be replaced by the local state organized at the local level. Thus, in this study, the conceptual discussion of centralized administrations may be needed when they leave their place to local states. This aim is located in the lower self of the study.

Keywords: *European Union, centralization, nation state, decentralization, local state.*

GİRİŞ

1950’li yıllar Avrupa için yeni bir başlangıç noktasını oluŐturmaktaydı. Bu yıllarda Avrupa Kömür ve elik Toppluluğu, Avrupa Ekonomik Toppluluğu ve Avrupa Atom Enerjisi Toppluluğu olmak üzere üç önemli ortaklık topluluğu meydana gelmiştir (Dinan, 2014: 8). Avrupa Birliği ise bu üç ortaklık topluluğunun bir bütün haline gelerek tek bir organizasyon içerisinde toplaması ile oluŐmuŐ bir örgütlenme biçimidir (Parlak, 2011: 39; Dinan, 2014: 8). Bu örgütlenme biçimi, özellikle 1989 yılında Berlin Duvarı’nın ortadan kaldırılması ile birlikte küresel güçlerin yer deđiŐtirmesi ve Sovyet Bloğu’nun çözümlenmesi son aŐamasına gelmesi ile yeni bir durum almıştır. Bu aşamadan sonra yaratılmaya çalışılan modern dünya düzeninde Avrupa Birliği önemli bir aktör olarak ağırlığını hissettirmeye başlamıştır. Bu noktada, başta üye devletler olmak üzere, üyelik yolunda emek harcayan ve tam üye olmak isteyen devletler, kendilerinin de modern dünyada yer alabilmeleri için kamu yönetimi sistemlerini küresel birleşmenin ilkelerine uyumlaştırma çabası içerisine girmiŐlerdir (Gül *vd.*, 2014: 6).

Avrupa Birliği gibi çok sayıda devleti aynı çatı altında toplayan bir yapılanmanın üye devletlerin kendi iç iŐleyiŐindeki yerel düzenlerine müdahale etmeden, yerel olanı üst yapılanmaya uyumlaştırma çabalarının çözümsel anahtarı olarak yerellik ilkesini kullanması kaçınılmazdır. Bir diğer yaklaşım biçimi ile Avrupa Birliği farklılıkları bütünleŐtirirken yerellik ilkesinden destek almıştır. Bu sayede Avrupa Birliği’nin üye devletlere karşı merkeziyetçi bir yaklaşım sergilemesinin önüne geçilmek istenmiŐ ve aşırı müdahaleci uygulamalara karşı koruma sağlanmıştır (Metin, Altan, 2011: 132).

Avrupa Birliği yerellik ilkesi ile üye devletlere hareket alanı kazandırmaya çalıŐmasına rağmen (Metin, Altan, 2011: 132), ulus üstü kurumsal yapılanmalar ile hem üye devletlerin vatandaşlarını hem de hükümetlerini kendi ekseni etrafında toplamayı başarmıŐtır. Böylece Avrupa Birliği kurumları üye devletlerin vatandaşlarının ve hükümetlerinin tercihlerini etkileyerek şekillendirebilmektedir (Pollack, 2005: 365).

Yerellik ilkesi Avrupa Birliği’nin yetkilerini düzenleyen bir içeriğe sahiptir. Avrupa Birliği kendisi için özel bir biçimde ayrılmamıŐ bir alanda hareket ederken yerellik ilkesi üye devletlerin yeterliliklerinin korunması için sınırları belirlemektedir. Bu sınırlar üye devletlerin kendi sorumluluklarını ve Avrupa Birliği’nin yükümlölüklerini yerine getirme aşamasında yetersiz kalması ve ilgili hedeflerin Birlik içerisinde daha kolay bir biçimde gerçekleştirilebileceği durumlarda aŐılabilmektedir (The Principle of Subsidiarity, E.T.: 08.03.2019, s.1). Bu bağlamda değerlendirildiği takdirde yerellik ilkesini ‘Yetkililik İlkesi’ olarak da tanımlamak mümkündür. Çünkü yerellik ilkesinin özünde kendi sınırları içerisinde yetkili olunan konularda dış müdahalelere izin verilmemesi ve kendi öz benliğini muhafaza etmesi düşüncesi yer almaktadır.

Yerellik ilkesi Avrupa Birliği'nin yetki alanlarının tamamında işlevsel değildir. Avrupa Birliği içerisinde yerellik ilkesinin sorumluluk alanları genel olarak yerel yönetimler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Buna göre merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında yetki paylaşımı konusunda yerellik ilkesi fonksiyonel bir değere sahiptir. Yerellik ilkesinin kurgusuna göre yönetimin en alt kademesinin halka hizmet sunma konusunda yeterli imkânlarla sahip olması durumunda merkezi yönetimin müdahaleci olmaması öğütlenmektedir. Aynı zamanda yerellik ilkesi ile devletlerin egemenlik haklarına müdahale edil(e)memektedir. Bu da yerellik ilkesinin en geniş sınırını oluşturmaktadır (Bozkurt, Özcan, 2001: 6-9).

Avrupa Birliği'ne üye olan her devlet bütünlük anlayışı içerisinde neredeyse yerel bir devlete dönüşmüş durumdadır. Bu hipotezin doğruluğunu tartışmak çalışmanın birincil seviyedeki amacını oluşturmaktadır. Bu hipotezin dayanak noktası ise yerellik ilkesi çerçevesinde şekillendirilmeye çalışılacaktır. Bu bağlamda, çalışmanın genişleme aşamasında Avrupa Birliği'nin yönetimde yerellik ilkesini vurgulamasının merkezîyetçi bir yönetim düzenine sahip olan Türkiye'nin kamu yönetimi sistemi üzerindeki etkileri tartışılacaktır. Nihai aşamada ise Avrupa Birliği'nin ulus devletleri kendi bütünlüğü içerisinde erittikten ve onları birer yerel devlet haline dönüştürdükten sonra yeni bir model ile ortaya çıkıp çık(a)mayacağı tartışmasına ışık tutulmaya çalışılacaktır.

1. AVRUPA BİRLİĞİ: TEKLİKTEN BÜTÜNLÜĞE

Tarihsel açıdan “en büyük barış projesi” nitelemesine sahip Avrupa Birliği Projesi bütün Avrupa devletlerini içerisine alan bir eylem planıdır. Bu planı “Avrupa bütünleşmesi hareketi...” olarak da anlamlandırmak mümkündür (Can, 2014: 3). Avrupa Kıtası'nda bütünleşme ve birlik oluşturma düşüncesi daha önceki tarihlere dayanmakla birlikte, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra somut adımların atılması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Avrupa devletlerinin birbirlerine üstün gelme çabaları sonucunda öncelikle Avrupa Kıtası'nda ve ardından tüm dünyada yıkıcı bir savaş ortaya çıkmış, 55 milyondan fazla insan hayatını kaybetmiş ve devletlerin ekonomileri çökme noktasına gelmiştir. Tekrardan benzer bir felaketin yaşanmaması için farklı çıkarların ortak bir potada eritilerek bütünleşmenin sağlanması gerekliliği üzerinde uzlaşmaya varılmıştır (Ağır, 2010: 4). Bu aşamadan önceki süreç kısa bir biçimde değerlendirmeye alınırsa, Birinci Dünya Savaşı'nın ardından Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Woodrow Wilson, uzak toprakları işaret ederek, Orta Doğu'nun demokratik bir düzen içerisinde yeniden şekillendirilmesi ve halkların kendi kendilerini yönetmeleri gerekliliği üzerine vurgu yapmıştır. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından, Woodrow Wilson'un inşa etmeye çalıştığı doktrinin üzerine yeni bir kurgu ekleyen Başkan Franklin Roosevelt ve Başkan Harry Truman, idealize edilen hayalin yalnızca siyasi anlamda özgürleşme ile olamayacağını ve bu sürecin ekonomik kalkınmayı destekleyecek bir biçimde genişletilmesi gerektiği üzerinde durmuşlardır. Çünkü siyasi

bir gelişmenin ekonomik destekten yoksun olarak varlık kazanamayacağı ve idealize edilen başaruların gerçekleş(e)meyeceği önemli bir ngryd. Bu amaçla hayali kurulan özgürleşmenin, bütünleşmenin ve kalkınmanın ana ss olarak Avrupa Kıtası belirlenmiştir (McNeill, 2008: 18).

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından yaşanan belirsizlik ve karmaşaların aşılabilmesi için dönemin Fransa Ekonomik Planlama Komisyonu başkanlığını yürüten Jean Monnet uluslararası nitelikli birtakım kuruluşların kurulmasının gerekliliği üzerine vurgu yapmıştır. Bu kapsamda Monnet, ilgili kuruluşların, ilk aşamada, devletlerin egemenlik haklarına dokunmadan meydana gelen sorunları zbilecek yetkilerle donatılması gerekliliğini ifade etmiştir. Bu kuruluşların, ilerleyen zaman içerisinde, başarılı olması durumunda uluslarüstü yetkilere kavuşturularak fonksiyonlarının genişletilebileceği görüşünü açıklamıştır (Sander, 1996: 308).

Bu hedef doğrultusunda Avrupa Birliği'nin kurulmasının maddeci temellerini oluşturan Avrupa genelinde kömür ve elik gibi savaş malzemesi olarak kullanılabilir madenlerin kontrol altında tutulması isteği gündeme gelmiştir. Bu amaçla, Avrupa Kömür ve elik Topluluğu'nu 18 Nisan 1951 tarihinde kuran Paris Antlaşması (Karluk, 2011: 3-11) Almanya, Belçika, Fransa, Hollanda, Lüksemburg ve İtalya devletlerinden meydana gelen "altılar" grubu tarafından imzalanmıştır (Avrupa Birliği Kronolojisi, E.T.:08.03.2019, s.2). Paris Antlaşması'nın imzalandığı tarihten itibaren 50 yıl süre ile geçerli olacağı karara bağlanmış ve 23 Temmuz 2002 tarihinde hukuksal varlığına son verilmiştir (Karluk, 2011: 10-11). Paris Antlaşması'nın ikincil düzeydeki hedefinde ise ortaklık yapan ülkeler arasında kömür ve elik madenlerinin pazarının oluşturulması, ekonomik kalkınmanın sağlanması ve bu sayede kendi vatandaşlarına iş imkânı yaratarak savaş sonrası dönemde meydana gelen işsizlik sorununun zme kavuşturulması beklentisi yer almaktaydı (Yazgıç, 2005: 15).

Avrupa Birliği'nin mantıksal özümlemesi bölgesel bütünlük veya "bütünleşme" kavramları üzerinden açıklanabilmektedir. Esasen bölgesel bütünlük kavramının uygulayıcı kimliği de Avrupa Kömür elik Topluluğu ve Avrupa Ekonomik Topluluğu anlaşmaları ile yaygınlık kazanmıştır (Kar, Acar, 2010: 51).

Avrupa'da bir birlik kurulmasının birincil amacı İkinci Dünya Savaşı'nın ardından gerçekleştirilmeye çalışılan kalıcı barış mücadelesinden elde edilen sonuçları garanti altına almak olarak belirginleşmiştir. Böylece ileri bir tarihte bütün Avrupa devletlerinin katılacağı "siyasi bir birliğin" kurulmasının da yolu açılmış olmaktaydı (AB'ye Genel Bakış, E.T.: 08.03.2019, s.1). Bu amaçlara ulaşılmasında yardımcı etken unsur benzerlik üzerine yoğunlaşmıştır. Çünkü Avrupa Birliği'nin kurulmasında ve aynı coğrafyada bir bütün haline gelinmesinde Avrupa devletlerinin siyasi amaçlarının birbirlerine yakın olması ve kültürel benzerliklerinin fazlalığı etkili olmuştur

(Merdanoğlu, 2006: 62). Benzerlik üzerinden yakınlaşma çabaları, ileri bir zaman diliminde, yerini demokrasi, eşitlik ve özgürlük ilkelerine bırakmıştır. 1950'li yıllara gelindiğinde, özellikle Batı Avrupa kırılğan geçmişini bir tarafa bırakmış, demokratik değerleri temel ilkesi haline getirmiş, liberal bir yaklaşım ile özgürlükler çağını aralamış, insan haklarına saygılı ve hiçbir vatandaşını bir daha geçmişte yaşanmış olana benzer yıkıcı bir savaşın içerisine sokmamak için çaba harcayan bir yapılanma haline gelmiştir (Yazgıç, 2005: 12).

Paris Antlaşması ile kömür ve çelik madenlerinin kontrolü ve üretimi konusunda anlaşmaya varan kurucu ülkeler, bu bütünleşmeyi ticari aşamadan daha fazla ileriye götürerek siyasi bir birleşmenin yollarını aramaya başlamışlardır. Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun temel hedefinde Avrupa'nın siyasi anlamda bir bütün olması ideali yer almaktaydı. Bu ideali gerçekleştirebilmek için yapılması gereken öncelikli eylemler Avrupa genelinde ticari özgürlüğün sağlanması, ticari ve insan gücü anlamında serbest dolaşımın gerçekleştirilmesi ve gümrüklerin aynı kurallar çerçevesinde işletilmesi idi (Yazgıç, 2005: 18-19).

Avrupa'da ticari bütünlüğün sağlanması aşamasında önemli bir adım olan Avrupa Ekonomik Topluluğu, 25 Ekim 1957 tarihinde Roma Antlaşması ile kurulmuştur. Bu girişim Batı Avrupa devletlerinin kendi aralarında siyasi bir bütünlüğe erişmesi aşamasını ikinci plana atmıştır. Bu süre içerisinde Avrupa Ekonomik Topluluğu gelişme göstermiş, İngiltere dâhil olmak üzere yeni katılımcılar ile genişlemiştir. Avrupa Birliği Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi veya Avrupa Birliği Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyi'nin kurulmasının ardından Avrupa Parlamentosu oluşturulmuştur. Bu noktaya kadar eyleme dönüştürülmeye çalışılan çabaların ve oluşturulan yapıların ortak hedefinde Avrupa Birliği'nin kurulması isteği yer almaktaydı. Sonuç itibarıyla, 7 Şubat 1992 tarihinde, Avrupa Topluluğu'na üye olan ve Hollanda'nın Maastricht kentinde toplanan 12 devlet Avrupa Birliği'ni kuran Maastricht Antlaşması'nı imzalamışlardır. Böylece Avrupa genelinde ekonomi, güvenlik, dış politika, adalet ve vatandaşlık konularında işbirliğine dayalı bir birleşme sağlanmış olmaktadır (Uçarol, 1995: 820-821). Maastricht Antlaşması, basit bir birleşmeden daha fazla anlam ifade etmektedir. Bu Antlaşma ile birlikte Avrupa Birliği'nin karar alma kapsamı genişlemiştir (Hodson ve Peterson, 2017: 10). Çünkü bu antlaşma Avrupa Birliği'nin bütünleşebilmesi için önemli bir aşamayı temsil etmektedir. Buna göre Maastricht Antlaşması, siyasi bütünleşmenin sağlanabilmesi için Avrupa Birliği'nin üç temel unsur üzerinde yükselmesi gerektiğinin kurgusunu yapmaktadır. Bu unsurları şu şekilde sıralamak mümkündür (*Glossary: Treaty on European Union*, E.T.: 19.04.2019):

- Avrupa Toplulukları
- Ortak Dış Güvenlik Politikası (CFSP)
- Cezai Konularda Polis ve Adli İşbirliği (JHA)

Avrupa Birliği, geniş bir coğrafya üzerinde bütünleşmiş bir yönetim sisteminin kurgusunu yaparken, belirli dönemlerde genişlemiştir (Uçarol, 1995: 820). Bu genişlemenin nüfus sayısı üzerinden bir karşılaştırmasını yaparak başlangıç noktası ile gelinen aşama arasındaki sayısal değer daha iyi bir biçimde anlaşılabilir. 1957 yılında yaklaşık 170 milyon insan ile başlatılan birleşme hareketi, günümüzde gelinen noktada yaklaşık 510 milyon insan ile devam ettirilmektedir (*Treaty of Rome Celebrates its 60th Anniversary*, E.T.: 09.03.2019).

2. AVRUPA BİRLİĞİ’NİN ÜYE ÜLKELERDEN BEKLENTİLERİ

Avrupa Birliği, ilk aşamada, İkinci Dünya Savaşı’nın insanlık yıkıntılarında yeni bir uygar yaşam inşa etmek ve aynı acıların bir kez daha meydana gelmesini engelleyebilmek için ayrılıkları bütünleştirmeye dönüştüren bir yapılanma olarak ortaya çıkmasına rağmen, ilerleyen zaman içerisinde ortak savunma, dış politika, adalet ve içişleri gibi önemli konularda bir bütün halinde hareket etmek kurgusuna doğru evrimleşmiştir (Bozkurt, Özcan, 2001: 2). Bu evrimleşme, Avrupa Birliği’nin devletler arasında gerçekleştirilen uluslararası bir örgütlenme olmasından dolayı, ulus devletlerin sıkı korumacı politikaları arasında gerçekleşmiştir. Bu noktada üye devletler, Birlik içerisinde varolan ulus üstü yapılanmalara önemli derecede tanınan özerklik karşısında kabullenici bir yaklaşım sergilemişlerdir. Bir diğer anlatım ile üye devletler, Avrupa Birliği’nin ana kurguları içerisinde yer alan ulus üstü yapılanmalara kendi yönetim sistemleri içerisinde önemli derecede özerklik tanımışlardır (Hodson, Peterson, 2017: 1).

22 Haziran 1993 tarihinde gerçekleştirilen Kopenhag Zirvesi’nde alınan karar sonucunda Avrupa Birliği’nin Doğu Avrupa ülkelerini de kapsayacak bir biçimde genişlemesi kabul edilmiştir. Bununla birlikte, Kopenhag Zirvesi’nde Avrupa Birliği Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyi, Birlik’e aday ve nihai aşamada da tam üye olacak ülkelerin karşılaması gereken belirli ölçütleri belirlemiştir. Bu ölçütler üç ana başlık altında sıralanmıştır: Siyasi Ölçütler, Ekonomik Ölçütler ve Topluluk Mevzuatının Benimsenmesi Ölçütü’dür (22 Haziran 1993 Avrupa Birliği Konseyi Kopenhag Zirvesi Sonuç Bildirgesi, E.T.: 08.03.2019). Bu üç temel ölçütün haricinde Birlik, aday ülkelere “yönetimsel kapasiteleri”ni geliştirmelerini istemekteydi (Balcı, 2005: 25).

Avrupa Birliği'nin siyasi ölçütlerini şu şekilde sıralamak mümkündür (22 Haziran 1993 Avrupa Birliği Konseyi Kopenhag Zirvesi Sonuç Bildirgesi, E.T.: 08.03.2019; Balcı, 2005: 25):

- Demokratik değerlerin benimsendiği bir yönetim sistemi içerisinde kırılğan bir yapıya sahip olmayan mutlak demokrasinin varlığı,
- Devlet yönetiminde hukuk devleti ilkesinin zorunluluğu ve gerçekleştirilen her faaliyette hukuk ilkesinin üstünlüğü,
- İnsan haklarına saygılı bir yönetim düzeni,
- Azınlık haklarını koruma altına alacak bir sistem bütünlüğüdür.

Siyasi ölçütlerin genel anlamda insan hakları üzerine yoğunlaşmış olduğu çıkarımı yapılabilmektedir. Bu ölçütün ekonomik ve mevzuat değerleri ile desteklenmesi de önem taşımaktadır.

Bu bağlamda ekonomik ölçütler serbest piyasa kurgusu üzerinden işleyebilecek özgürlükçü ve rekabetçi bir ekonomik sistemi öngörmektedir. Mevzuata uyum zorunluluğunun hedefinde ise aday ülkelerin Avrupa Birliği'nin siyasi, ekonomik ve yönetsel ölçütlerine uyum sağlayabilecek bir kapasiteye sahip olmaları yer almaktadır (22 Haziran 1993 Avrupa Birliği Konseyi Kopenhag Zirvesi Sonuç Bildirgesi, E.T.: 08.03.2019).

Türkiye'nin topluluk içerisinde yer almak isteğinin Avrupa devletleri tarafından olumlu karşılanmasının en önemli sebebi üye devletlerin Soğuk Savaş dönemindeki güvenlik açığından kaynaklanan tedirginlik duygusudur. Üye devletler, Türkiye'nin Doğu Bloğu ülkeleri ile samimi ilişkiler içerisine girmesi sonucunda ilgisini Batı dünyasından uzaklaştırmasını engelleyerek Doğu Akdeniz'i de kendi güvenlikleri ve çıkarları doğrultusunda güvence altına almaya çalışmışlardır (Can, 2014: 4). Bu anlatımdan çıkarılabilecek en kestirme sonuç Avrupa Birliği'nin Türkiye'den en önemli beklentisinin Doğu ile kendisi arasında bir tampon bölge oluşturması ve Türkiye'yi ne dost ne de düşman devlet olarak ilan etmeden mesafeli bir ilişkiyi sürdürmek isteğidir.

3. BATILILAŞMA YOLUNDA AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ARAÇSALLIĞI

Türkiye, 31 Temmuz 1959 tarihinde, mevcut durumda Avrupa Birliği adı ile tanınan, Avrupa Ekonomik Topluluğu'na üye olmak için başvuru yapmıştır. Türkiye'nin savaş sonrası dönemde yeniden toparlanmaya çalışan Avrupa devletlerinin arasında yer almak için girişimde bulunmasının temel nedenlerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Can, 2014: 3):

- Batı'ya doğru yönelerek “batılılaşma” ve bu bağlamda “ağdaşlaşma” çabalarını devam ettirmek,
- Eylemli savaştan soğuk savaş dönemine girildiği bir süre içerisinde Batı karşısında yalnız bir konumda bulunmamak, siyasi ve ekonomik destek almak ve Sovyetler Birliği'nin baskıcı yaklaşımindan kurtulmak,
- Batılı devletler arasındaki konumunu ekonomik bütünleşme ile sabitlemek veya güvence altına almak,
- Amerika Birleşik Devletleri'nin karşısına alternatif bir eylem çıkararak siyasi ve ekonomik dengeyi yakalamak,
- Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun maddi yardımlarından faydalanmak,
- Avrupa devletlerine, Yunanistan'ın olumsuz propagandalarına ve Türkiye karşıtılığına yönelik tedbir(ler) almaktır.

Türkiye kâğıt üzerinde yapılan anlaşma bağlamında Avrupalı bir devlettir. 1856 Paris Antlaşması ile tescillenen bu durum Türkiye'yi teknik olarak Avrupalı bir devlet haline dönüştürmüştür. İlerleyen süreç içerisinde meydana gelen İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa devletleri Asya ile Avrupa Kıtaları arasında stratejik bir konumda bulunan Türkiye'yi Doğu Bloğu'na karşı kendi taraflarına çekebilmek için girişimlerde bulunmuşlardır. Bu durum ise Türkiye'nin ikinci defa Avrupalı sayılması için haklı ancak taraflı nedenleri ortaya çıkartmaktadır. Sovyetler Birliği'nin yayılcı ve işgalci tavırlarına karşı kendilerini koruma altına almak isteyen ve Doğu ile Batı arasında bir hava yastığı oluşturmak gayreti içerisine giren Avrupa'nın amaçsal yaklaşımı Türkiye'yi batılılaşma yolunda bir adım daha öteye taşımıştır (zer, 2009: 90-91). Türkiye'nin Avrupa'yı batılılaşma yolunda bir araç olarak kullanması ile Avrupa'nın kendi çıkarları doğrultusunda Türkiye'yi (biraz da zorunluluk gereği) batılılaştırması (veya batılılaştırmaya çalışması) arasındaki ince ayrıntı ayrıca tartişılması gereken önemli bir konudur.

4. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN BÜTÜNLEŞME ARACI: YERELLEŞME

Yönetimin insan odaklı bir eylem olmasından dolayı idealize ettiği en temel hedef insanın huzurunu ve refahını sağlamaktır (Demir, 2014a: 35). Yönetimin tek bir boyuttan değerlendirildiği merkezietçi bir sistem içerisinde meydana gelebilecek olası olumsuzlukları ortadan kaldırarak ve ülke sınırları içerisinde yaşayan farklı kimlikleri yeni bir modelleme kapsamında şekillendirerek hayali kurulan özgürleşme idealinin kurgusal tanımlamasını yapan yerelleşme, etkili ve verimli bir kamu yönetimi sisteminin de anahtar kavramını oluşturmaktadır (Demir, 2014b: 152).

Bu anahtar kavram, temelde, merkezi yönetime ait olan ancak yerel nitelik taşıyan bütün görevlerin ve hizmetlerin yetki ve kaynakları ile birlikte yerel yönetimlere devredilmesini tanımlamaktadır. Yerelleşme kurgusunun etkili bir biçimde uygulandığı kamu yönetimi sistemlerinde mutlak otoriteyi simgeleyen merkezi yönetim nihai karar alıcı ve uygulayıcı kimliğinden sıyrılmakta ve yerel nitelik taşıyan kamusal hizmetlerin sunulmasında alternatif yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemlerin alternatifliği merkezi yönetimi dışlayıcı bir nitelik taşımamakta, yalnızca belirli oluşumların örgütsel yapılanma içerisinde farklı bir düzeyde konumlanmasına olanak tanımaktadır. Böylece hiyerarşik düzen dışında kalarak farklı düzeylerde örgütlenmiş kamu hizmet birimlerinin kendi sınırları içerisinde söz hakkına sahip olmasının ve hizmet sunabilecek yetki ve kaynak ile donatılmasının yolu açılmış olmaktadır (Demir, 2014b: 155).

Yerelleşmenin, yerel olana değer verme ve bu sayede merkezi yönetimin tekelinde tuttuğu görev ve sorumluluklar ile bu ögelere hareket kabiliyeti kazandıran yetki ve kaynakların merkezden çevreye dağıtılması düşüncesi kapsamında algılanmasına rağmen, temel niteliği; hizmetlerin belirlenmesi ve gerçekleştirilmesi aşamasındaki karar verme yetkisinin, hizmetle doğrudan ilişkilendirilen vatandaşa devredilmesidir (Eryılmaz, 2012: 126).

Avrupa Birliği yerelleşme konusunu bütünleşmiş devletler arasında ve devletlerin kendi içlerinde yetkilerin nasıl dağıtılacağı veya dağıtılması gerektiği sorunu bağlamında değerlendirmeye almaktadır. Çünkü yerelleşme, nihai aşamada, farklı yönetim unsurlarının kendi aralarındaki iktidar ilişkilerini belirli bir düzen içerisinde sıralamak için kurgulanmıştır. Yerelleşmenin bu kurgusu, yerelleşme ilkesini benimseyen devletlerin yönetim kademeleri arasındaki bölümlenmenin belirli bir düzen içerisinde sürdürülmesini zorunlu hale getirmiştir. Bu zorunluluğun bir takım sorunlara sebebiyet verdiğini ifade etmek gerekmektedir. Örneğin, Avrupa Birliği'nin bir üst yapılanma olarak resmi bir biçimde varlık kazanmasının ardından, üye devletlerin egemenliklerini sorgulamaya açacak nitelikteki birtakım yetkilerin ulus üstü bir örgütlenmeye devredilmesi durumu Avrupa Birliği'nin federal bir yapılanma için ön hazırlık olup olmadığı yönündeki tartışmalara sebep olmuştur (Coşkun, 2007: 2). Avrupa Birliği'nin yerelleşme konusuna vermiş olduğu önemin sebebi ulus devletlerin, Birlik içerisinde, egemenlik haklarının kaybolacağı düşüncesinden yorumlanan endişelerden kaynaklanmıştır. Böylece karar alma yetkisi ile donatılmış organlar vatandaşa yaklaştırılmış, üye devletlerin Birlik içerisinde asimile olmasını engelleyecek yönde tedbir alınmış, ulusal kimlikler muhafaza edilmiş, vatandaşların hakları koruma altına alınmış ve üye ülkelerin her vatandaşının Avrupa'nın bir bütün haline gelmesini benimsemeleri sağlanmaya çalışılmıştır (Eryılmaz, 2012: 126). Bu çalışmalar ekseninde kısa bir değerlendirme yapılacak olunursa Avrupa Birliği'nin, gerçekte, ortak bir yönetim anlayışı ile şekillendirildiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Ortak yönetim idealinin

somutsallığına vurgu yapan unsur ise bütünleşmektir (Bache *vd.*, 2015: 5). Bu konu hakkında vurgulanması gereken en önemli husus Avrupa Birliği'nin bütünleşme sürecini yerellik ilkesine dayanarak gerçekleştirmeye çalışıyor olmasıdır. Örneğin, mali açıdan değerlendirme yapmak gerekirse yerelleşme, Avrupa Birliği fonlarının yönetiminin yararlanıcı ülkelerin idarelerine devredildiği bir süreci meydana getirmektedir. Bu bağlamda yerelleşme kavramı yararlanıcı ülkeler tarafından yetkin altyapıların kurulması ve Avrupa kurumları tarafından fon yönetiminin etkin kontrolü anlamına gelmektedir (*Decentralisation*, E.T.: 19.04.2019).

Avrupa Birliği'nin 1980'li ve 1990'lı yıllarda gerçekleştirmiş olduğu reformlar özelinde yerelleşmeye ayrı bir önem verdiği gözlemlenmektedir. Ancak üye devletlerin bazıları yerelleşme faaliyetleri kapsamında bölgesel seviyelerini daha sonradan oluşturmuş ve güçlendirmişlerdir (örneğin, Romanya'da 2004 ve Malta'da 2009). Daha yakın zamanlarda, bazı üye devletlerde yerel veya bölgesel hükümetlerin sayısının azaltılmasına yönelik bir hareket gözlemlenmiştir (örneğin, 2007'de Hollanda'da, 2016'da Fransa'da ve son on yılda birçok eyalette Almanya'da). Bu durum, aynı zamanda, yerel otoritelerin yetkinliklerinin yeniden dağıtılmasıyla ilgili idari bir yönetim katmanının (veya seviyesinin) bastırılması girişimi olarak da yorumlanabilmektedir (örneğin, 2013'te İtalya'daki iller, 2010'da Letonya'daki ilçeler). Bu tür reformlar çoğunlukla kamu harcamalarını rasyonelize etmenin ve idari kademeler arasındaki sorumluluk ve yetkinlikleri netleştirmenin ve güçlendirmenin bir yolu olarak sunulmaktadır (Thijs *vd.*, 2018: 12).

Yerellik ilkesinin Avrupa Birliği içerisinde gündem maddesi yapılmasının sebebi bütünleşmenin yok olmaya sebebiyet vermesinin önüne geçmek olduğu yönünde bir değerlendirme yapılabilmektedir. Avrupa Birliği içerisinde bir bütün haline gelen üye devletlerin kendi kimliklerinden uzaklaşmadan ve bütünleşme çabasının son ürünü olan Avrupa Birliği'nin kurulma amacına ve ruhuna zarar vermeden, yalnızca üye devletlerin yetersiz kaldığı durumlarda üst yapılanmanın müdahalesinin söz konusu olması gerekliliğinin hem kurgusal çerçevesini belirlemek hem de bu kurguyu yazılı bir ilke haline getirmek bütünlük içerisinde kaybolmanın çaresi gibi düşünülebilmektedir. Böylece, yerellik ilkesinin kabul ile birlikte, üye devletler Avrupa Birliği'nin gereksiz müdahalelerinden kurtulma imkânına kavuşmuş olmaktadır (Şengül, 2011: 22). Buna göre üye devletlerin kendi vatandaşları için sunmuş olduğu kamu hizmetlerinin birinci dereceden sorumlusu Avrupa Birliği değil, üye devletin kendisidir. Bu anlatımı bir alt basamağa indirmek gerekirse üye devletlerin kendi içerisindeki yönetsel yapılanmasının hizmet sunum sırası da halka en yakın olan yönetim biriminin önceliği ile sonuçlanmaktadır. Dolayısıyla üretilen kamu hizmetinin, bu hizmete ihtiyaç duyan kişilerin yaşadığı yerde üretilmesi ve bu üretim, benzer biçimde, hizmete ihtiyaç duyan kişilere en yakın olan yönetim birimi tarafından yerine getirilmesi gerekmektedir.

Bu gerekliliğin dikkate alın(ma)mayacağı nokta ise ilgili hizmet biriminin yetersiz kalması durumudur (Şahin, 2014: 105).

Yönetimin halka yaklaştırılması düşüncesinin Avrupa genelinde kabul görmesinin sebebi yönetim kültürü ile yakından ilişkilidir. Avrupa'nın yereli (veya yerel olanı) yönetmek anlayışının tepeden aşağıya indirilmesi sonucunda ortaya çıkan yerelden yönetim kültürü belirli bir tarihsel birikimin sonunda evrimleşerek günümüze kadar gelmiştir. Merkezi yönetim, ülke yönetiminde, yerelin kalp atışlarını dinlemekte ve ulusal siyaseti yerel siyasete uyumlaştırma çabası içerisine girmektedir (Yaman, 2015: 255).

Keleş'e (1998: 7) göre Avrupa Kıtası farklı yönetsel ve yöresel değerlere sahip bir insan ve devlet coğrafyasına sahiptir. Bu sebepten dolayı bu kıtada yaşayan insanlar kendilerini Avrupalı olarak tarif etmek yerine, doğdukları ve büyüdükleri kentler, yöreler ve bölgeler ile özdeşleşmeyi tercih etmektedirler. Yaşadıkları yerel mekânın kültürel ve sosyal değerlerine sahip çıkmak ve yönetiminde söz sahibi olmak her bireyin özen gösterdiği bir durumdur. Halkın yönetimde söz sahibi olmasını hedefleyen ve siyasal bir rejim olan demokrasinin bu gibi kültürlerde sağlam bir biçimde ayakta durması da yaşanan yerel mekâna bağlılık düşüncesi ile açıklanabilmektedir. Bu sebepten dolayı Avrupa'nın bir bütün haline getirilmesi hayalinin yerel ve bölgesel olana değer vermektan geçtiği inancı kabul görmektedir. Teknik bir yaklaşım ile bütünleşmenin sağlanabilmesi için ilk önce yerel değerlerin muhafaza altına alınması ve bu değerlerin her aşamada dikkatli bir biçimde takip edilmesi önem taşımaktadır (Keleş, 1998: 7). Bu noktada, bütünleşme kavramı açısından vurgulanması gereken kısa ancak önemli bir konu bulunmaktadır. Avrupa Birliği'nin her ne kadar ulus devletleri belirli koşullar altında kendisine bağlayan ulus üstü bir yapılanma olmasına rağmen, bu sistemi işleten ana unsur her zaman için ulus devletlerin kendisidir (Bulmer, Lequesne, 2013: 1). Dolayısıyla sistemi işleten ana unsurun kendi yerel değerlerini korumak açısından yeterlilik sahibi olduğu yönünde bir kabul yapılabilmektedir.

Keleş'e atıf yapılarak açıklanmaya çalışılan yukarıdaki görüşler bir dayanak noktası olarak alındığı takdirde, bütünleşmek isteyen Avrupa'nın ilk önce yerele sahip çıkacağı, yerelin değerlerini koruma altına alacağı ve bütün içerisinde her parçanın ayrı bir yerinin olacağı mesajını vermesi gerektiği yönünde bir çıkarım yapılabilmektedir. Bu da bütünleşmeye giderken parçaları yolda birleştirmek siyaseti olarak algılanması gereken bir durumdur.

Bu aşamada ilgili incelemeye devam edilmesi gerekirse Charron vd.'nin (2012) "yönetimin kalitesi" (*'quality of government' (QoG)*) anahtar kavramı ile yapmış olduğu çalışmanın verilerine yer vermek önem taşımaktadır. Buna göre yerelleşme uygulamalarına ağırlık verilmesi durumunda bölgesel eşitsizliklerden kaynaklanan

birtakım sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bir diğer anlatıma göre karar verme mekanizmalarının yerel seviyeye indirilmesi durumunda güçlü olan yönetimler kendi faaliyetlerini yerine getirebilirken ve daha fazla performans gösterebilirken, güçsüz olanlar ise daha da zor duruma dşebileceklerdir (Charron *vd.*, 2012: 10). İşte bu sebepten dolayı, bu çalışmada, Avrupa Birliği içerisinde hesapsız bir biçimde alt seviyedeki yönetimlere yetki vermek yerine, Birlik kontrolü altında ye devletlerin yerel devlet uygulamasına doğru evrimleşmesi gerektiğinin vurgusu yapılmaya çalışılmaktadır.

5. YERELLİK İLKESİ'NİN HEDEFİNDE YEREL DEVLET İDEALİ Mİ VAR?

Yönetimin yerelleştirilmesi, yerel halkın kendi yönetimi konusunda ve ihtiyaç duyduğu kamu hizmetleri kapsamında sorumluluk üstlenmesi ile gerçekleştirilebilecek eylemsel bir ideal olarak kabul görmesine rağmen, uygulamaya geçirilmesi aşaması düşünüldüğü kadar kolay olmayabilmektedir. Her Őeyden önce bu ideale ulaşmanın tek yolunun merkeziyetçi yapılanmadan uzaklaşmak olmadığını kabul etmek gerekmektedir. Devlet yapılanmasının yerelleşen veya yerelleşmiş bir yönetim mekanizmasına dönüştürülebilmesi için başta sivil toplum olmak üzere örgütlü insan topluluklarının yönetim sürecine dâhil edilmesi gerekmektedir. Bu gereklilik, aynı zamanda, yerelleşmenin gerçekçi bir biçimde uygulanabilmesi açısından önem taşımaktadır (Gül *vd.*, 2014: 4).

Avrupa Birliği'nin bütünleştirici, aynı zamanda da özünü korumacı kurgusu kapsamında ulus devletler kendilerine ait olan ancak yerel nitelik taşıyan birtakım hükmedici yetkilerini ulus altı birimlere devrederken, bir kısım siyasal ve yönetsel yetkilerini de ulus üstü yapılanmaya devretmişlerdir (Gül *vd.*, 2014: 7).

Yerellik ilkesinin yerel bir devlet kurgusuna atıfta bulunduğu yönünde bir hipotezi ne sürmeden önce yerellik ilkesinin bütünleşme çabalarına yaklaşım tarzını analiz etmek gerekmektedir.

Avrupa Birliği'nin resmi olarak varlık kazanmasından önce de yerellik ilkesinin tartışma konusu yapıldığını ifade etmek gerekmektedir. Bunun sebebi, Avrupa'yı tek bir çatı altında toplama fikrinin, Alman Federe Devletleri üzerinde yaratmış olduğu olumsuz etkidir. Bütünleşme durumunda federe devletlerin egemenlik haklarının kendilerinden alınacağı ve özgürlüklerinin kısıtlanacağı yönündeki kaygılara cevap verebilmek için yerellik ilkesi kurtarıcı ve koruyucu bir kavram olarak ortaya çıkmıştır (Yaman, 2015: 256). Benzer biçimde, aynı eksen çerçevesinde değerlendirilebilecek bir diğer husus da bütünleşme ile yerelleşme çabasının birbirleri ile çelişip çelişmediği durumudur. Avrupa'nın bütünleşmesi ile bir st yapılanma olarak ortaya çıkan Avrupa Birliği'nin yerel olanı dışlayıcı bir tavrı ortaya koymaması veya bu Şekilde istenmeyen

bir sonucun kendiliğinden ortaya çıkmaması için iki uç noktada seyreden fikirlerin bir araya getirilmesinde yerleşme kavramı kurtarıcı bir niteleme ile varlık kazanmıştır. Ulusal kimliklerin toplumsal değerleri ile birlikte var olmasının, demokrasinin yerel seviyeye uyumlaştırılmasının ve bütünlük içerisinde yerel kimliklerin asimile olmamasının idealize edildiği ortak bir çatının altında yerleşen birleşmiş bir toplum hayali Avrupa Birliği'nin kurguladığı yeni bir düzeni meydana getirmektedir (Keleş, 2012: 104). Dolayısıyla bir bütün haline geldikten sonra devletlerin yerelleştirilmesi ancak kimliklerin var olması çabasının bir yan ürünü olarak değerlendirilebilecek bir konudur.

Yerel kimliklerin bağıllık değerlerinin önemli ölçüde etkilendiği bir ortam içerisinde “Avrupa yurttaşlığı” fikrinin destek bulamayacağı tahmini kolay bir sonuçtur. Bu sonuca göre Avrupa'nın bir bütün haline getirilmesi idealinin gerçekleştirilmesi aşamasında tepeden inmeci bir yaklaşım yerine, yerel seviyede yerel yöneticilerin ve halkın desteğini alarak ve takdirini kazanarak bir başlangıç noktası yaratmak daha önemlidir (Keleş, 1998: 7).

Avrupa Birliği'nin resmi olarak kurulması ile birlikte yerel yönetimlerin zayıflatılacağı öngörülerinden kaynaklanan endişelerin bütünleşme çabalarına zarar verdiğinin ve bu durumun ise bütünleşme idealine eksi değer olarak yansıtılacağı kabul görmesi gerekmektedir. Çünkü tüm yetkilerin üst yapılanmaya devredildiği bir düzen içerisinde yerel seviyede meydana gelebilecek anti-demokratik bir sorunun çözümünün yerelde değil, üst yapılanmada aranacağı ve çözüme kavuşturulmaya çalışılacağı düşünülmektedir. Böyle bir olasılığa meydan vermemek için de yerellik kullanışlı bir yönetim ilkesi olarak kabul görmektedir. Çünkü yaşam, kentlerde ve bölgelerde, bir diğer ifade ile yerel seviyede devam etmektedir (Keleş, 2012: 104-105). Böyle bir ortamda devletin yerelleştirilmesini yerel devlet kurgusu içerisinde kavramsallaştırmak konuya farklı bir bakış açısını kazandırmaktadır.

Avrupa Birliği devletler üstü bir yapılanma olmasına ve hatta üye devletlerin egemenlik haklarını sınırlandırıcı bir etki yapmasına rağmen, Birlik olarak başlı başına idari ve siyasi bir yeterliliğe de sahip değildir. Birlik için önemli olan nokta politikaların uygulanması aşamasında üye devletlerin halka en yakın hizmet birimleri olan yerel yönetimlerden destek almayı kabul etmesi ve bu birimleri temel araçsal değerler arasına almasıdır (Ökmen, Canan, 2009: 146). Böylece kendi bütünleşme çabası içerisinde güçlerini zayıflattığı ulus devletleri tamamen ortadan kaldırmadan, yalnızca yerel alanda güçlendirerek ancak Birlik'in devletler üstü yapılanması kurgusuna da zarar vermeyerek, mutlak hedef olarak yerel bir devlet yapılanmasına doğru geçiş yapılacağı yönünde bir öngöründe bulunulabilir.

Bu noktaya kadar anlatılanlardan, çalışmanın da ruhunu oluşturan yerel devlet kavramına bir ön hazırlık yapılmıştır. Bu aşamadan sonra yerel devlet kurgusunun incelenmesine yer vermek önem taşımaktadır.

6. YERELLİK İLKESİNİN TÜRKİYE'YE YANSIMALARI

Üniter bir yapıya sahip olan Türkiye'nin yönetim açısından karşılaşmış olduğu sorunların başında devletin örgütlenme şekli gelmektedir. rgütlenme şeklinin farklı unsurları ortak bir noktada buluşturamamasından kaynaklanan sorunlardan dolayı uzlaşma kültürü ve bu kültürün hareket alanı bulabileceği bir zemin yaratılamamış durumdadır (Demir, 2014a: 36).

Yerelleşen kamu yönetimi sistemi vatandaşa daha yakın durmakta ve yoğun bürokratik uygulamalardan daha akıcı bir işleyiş düzenine geçiş yapılmaktadır (Demir, 2014b: 157). Örneğin, şeffaf kamu yönetimi sistemine uygun olacak bir biçimde vatandaşın işlerinin elektronik ortamda gerçekleştirilmesi, şikâyet mekanizmalarının elektronik olarak bireysel yolla yapılmasının sağlanması gibi uygulamalar yerellik ilkesinin kamu yönetimine uyarlanmış halinin somut delillerini oluşturmaktadır.

Çünkü yerellik sadece merkezi yönetimin tekelinde olan yetki ve kaynakların yerel yönetimlere devredilmesini kurgulayan bir ilke değil, aynı zamanda vatandaş ile kamu yönetimi sistemi arasındaki mesafeyi kısaltan bir kurguya sahiptir (Demir, 2014b: 155-157).

Bu bağlamda kamu yönetimi sisteminde mali bir reform niteliği taşıyan 24 Aralık 2013 tarih ve 5018 sayılı Kamu Malı Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile şeffaf bir yönetim anlayışı kurgulanmaya çalışılmıştır. Kanun'un 1. Maddesi'nde "hesap verebilirliği ve malı saydamlığı sağlamak üzere, kamu malı yönetiminin yapısını ve işleyişini, düzenlemektir" hükmüne yer verilerek şeffaflık hedefine vurgu yapılmıştır (5018 Sayılı Kanun, E.T.: 08.03.2019).

İlgili Kanun'un yalnızca mali konular ile ilişkili gibi görünmesine rağmen, ulaşılmak istenen hedefe atılan önemli bir adım olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Çünkü kurgulanmaya çalışılan yeni yönetim anlayışında kamu yönetiminin etkin bir biçimde işleyememesine sebep olan olumsuzlukların ortadan kaldırılması, hesap verebilir bir yönetim anlayışının benimsenmesi ve vatandaş memnuniyetinin sağlanması öncelikli sırada yer almaktadır (Neziroğlu, 2012: 3). Yerelleşmenin gerçek hedefinde vatandaş odaklı bir yönetim yapısı içerisinde vatandaşın beklentilerinin yönetime yansıtılmasını sağlamak, hesap verebilir şeffaf bir yönetim ortamı yaratmak ve siyasal katılım olanaklarını arttırmak isteği yer almaktadır (Demir, 2014b: 157).

Bu noktaya kadar anlatılanlardan, çalışmanın da ruhunu oluşturan yerel devlet kavramına bir ön hazırlık yapılmıştır. Bu aşamadan sonra yerel devlet kurgusunun incelenmesine yer vermek önem taşımaktadır.

7. YEREL DEVLET

Avrupa Birliği'nin birincil tasarımında yeni ve bütünlük bir devlet yapılanmasının kurulmasına yönelik herhangi bir hüküm bulunmamaktadır (İnaç, Güner, 2006: 359). Bununla birlikte Birlik'in ileri bir aşamada devletleşebileceği veya farklı bir yapılanma kapsamında evrimleşebileceği yönünde birtakım tahminlerde bulunmak da siyaset rüzgârının hangi yönden estiği ve eseceği ile ilgilidir.

Yerel devlet kavramsallaştırılması, bir görüşe göre, merkezi yönetimin ağırlıklı olduğu bir yönetim sistemi içerisinde yerel seviyedeki temsilcilerin, devletin politikalarını uygulama aracı olarak kabul görmeleri ekseninde açıklanabilmektedir (Şengül, 2009: 186). Bu çalışmada, yerel devlet kavramına atfedilen anlam ise bu kurgunun dışında kalmaktadır. Çünkü bu kurguya göre yerel devlet adı ile anılan yapılanmanın devletin taşra teşkilatı veya görev ve sorumlulukları kanunlar ile belirlenmiş yerel yönetim birimleri olduğu yönünde bir çıkarım yapılabilmektedir. Bu çıkarım ise çalışmanın hedefi ile uyum içerisinde değildir. Diğer bir anlatımla, yerel devlet kavramına atfedilen anlam bu ölçüt ile sınırlandırılmamıştır. Bu bağlamda, tasarımılanan yerel devlet kavramı, bütünlük bir yapılanma içerisinde yerleşmeye çalışan ulus devletin var olma çabasından başka bir şey değildir. Dolayısıyla konunun devam ettirilebilmesi için ilk önce devletin ne anlama geldiği konusunda açıklamalarda bulunmak faydalı olacaktır.

Devletin kesin bir tanımını yapmak, simgelediği nesnelere çeşitliliğinden dolayı oldukça zordur. Kavram, geniş bir anlamlandırma çerçevesinde değerlendirildiği durum(lar)da, toplumun kendisini simgelemesine rağmen, daha dar bir görüş açısı ile bakıldığı zaman toplumun belirli bir organını sembolize etmektedir. Bunun sebebi, siyasal teorilerin işlendiği çalışmalarda ele alınan sorunların çözümlenmeye çalışıldığı durum(lar)da farklı bilim adamlarının çözmeye çalıştıkları sorun kapsamında devlet kavramına karşı değişken yaklaşımlar sergilemelerinden kaynaklanmaktadır. Böylece farklı bilim adamları aynı kavramı farklı sorunları aydınlatmak için kullanabilmektedirler (Kelsen, 2009: 181). Bu çalışmada da böyle bir kullanım yöntemi veya yaklaşım benimsenmiş ve devlet kavramı farklı bir konuma yerleştirilmeye çalışılmıştır.

Devletin genel bir tanımı yapılmak istendiğinde Georg Jellinek'in 1900 yılında birinci baskısı yayımlanan "*Allgemeine Staatslehre*" adlı eserinin içinde geçen "üç unsur teorisi"nden faydalanılmaktadır. Buna göre, "Devlet, belirli bir toprak parçası üzerinde egemen olan belirli bir insan topluluğunun oluşturduğu bir varlıktır." Jellinek,

bu tanımı yaparken devletin “ülke”, “millet” ve “egemenlik”ten meydana gelen üç temel ayak üzerinde yükseldiğini vurgulamaktadır (Jellinek, 1914, akt. Gözler, 2012: 4).

Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe Sözlüğüne göre devlet şu şekillerde tanımlanmıştır: “Toprak bütünlüğüne bağlı olarak siyasal bakımdan örgütlenmiş millet veya milletler topluluğunun oluşturduğu tüzel varlık...”; “Sınırları belirli bir yurt ve türe düzeni içinde, ülküdeş insanların topluca ve kamu yararını sağlamak amacıyla örgütlenerek kurdukları ve benzeri topluluklarca bağımsız ve siyasal kişiliği tanınmış birlik” (Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe Sözlüğü, Devlet, E.T.: 08.03.2019). Bu iki farklı tanım kapsamında, çalışma içerisinde, yerel devlet (v)(k)urgusuna ulaşılması amaçlanırsa, devletin türdeş veya farklı milletlerin oluşturduğu bağımsız siyasal bir birlik olarak adlandırılması konu edilen tanımsal sorunu çözüme kavuşturmaktadır. Çünkü devlet, Avrupa Birliği gibi uluslar üstü bir yapılanma içerisinde çözümlenmeye veya yok edilmeye çalışılan bir yapılanma değil, ortak bir çatı altında yerel seviyeye indirilmiş siyasi bir birlik olarak da değerlendirilebilmektedir. Dolayısıyla, bu noktaya kadar yapılan tanım ve açıklamalardan süzölen bilgilerin ışığı altında ifade edilebilir ki devlet olarak adlandırılan yapılanma için merkezilik veya merkeziyetçilik mutlak bir koşul değerildir. Devlet, yerel seviyede de varlık kazanabilecek bir yapılanmadır.

Bununla birlikte, bu anlatımları destekleyebilecek bir nitelik olarak, ulus üstü yapılanma zihniyeti karşısında yerelin demokratik açıdan aşındırılması süreci, özellikle 1980 yılından itibaren, özelleştirme, serbestleştirme, ticarileştirme ve yerelleştirme gibi kavramların ışığı altında tüm az gelişmiş ölkelerde başlatılmaya çalışılmıştır. Bu kavramların odak noktasında ulus devletin ve merkezileşmiş yönetim yapılarının yıpratılması amacı yer almaktaydı. Devletin terk ettiği alanlar sivil nitelikli örgütsel yapılanmalar ve sermayeyi elinde tutan güç odakları ile doldurulmaya çalışılmıştır (Güler, 1999: 56). Dolayısıyla devlet kudretinin merkez ile sınırlandırılarak güç odağının yerele çekilmesi, yerel devlet yapılanmasının da önünü açmış olmaktadır.

Yerel devlet tartışmasını Avrupa Birliği ekseninde devam ettirmek ve örnek uygulamalar ile desteklemek kavramın alt benliğinin ortaya çıkartılmasına fayda sağlayacaktır. Örneğin, Polonya’nın Birlik üyeliği için müzakere sürecinin sonlanmasına yakın bir zaman dilimi kaldığı sıralarda tartışma konusu yapılan önemli başlıklardan biri yönetim gücünün aktarılması konusunun anayasalarında yer alıp almayacağıydı. Polonya Devleti, anayasalarında “*delegation of power*” kavramının yer almasını istemesine karşın, Avrupa Birliği “*transfer of power*” kavramında ısrar etmekteydi. Peki, bu iki kavram arasında ne gibi bir farklılık bulunmaktadır? “*Delegation of power*” kavramı ulus devletin sahip olduğu devlet gücünün kendi üzerinde oluşacak bir otoriteye emanet olarak devredilmesi veya temsil yöntemi ile aktarılmasıdır. Böyle bir durumda gerçek güç, gücünü devredende kalmaktadır. Avrupa Birliği’nin üzerinde durduğu “*transfer of power*” kavramı ise gücün tamamen ve gerçek

anlamda aktarılmasıdır. Sonuç itibarıyla güç devredende değil, kendisine aktarılan yapıda kalmaktadır. Gücünü devreden istediği zaman bu niteliğini geri alamamakta ve devrettiği üst yapılanmanın güdümü altına girmektedir. Bu noktada Davutoğlu'na göre "...egemenlik anlayışında radikal bir kırılma..." yaşanmaktadır (Davutoğlu, 2003: 46-47). Bu örnek üzerinden yerel devlet kurgusunu tamamlamak gerekirse, yerel devlet, kendi içerisinde güç sahibi ancak üst yapılanma karşısında güçsüz kalan bir devlet modelidir. Bu model federe devlet modeli ile karıştırılmaması gerekmektedir.

Çünkü federe devlet modelinde merkezileşmiş bir birlik veya yapılanma içerisinde ayrı bir varlık göstermek esastır. Bu varlık birtakım hususlarda merkezi birliğin kurallarını benimsemiş olmakla birlikte, kendisine ait özerk bir alanı mevcuttur. Bu özerk alanda kendi egemenliğini sürdürmekte ve idari ve siyasal bir varlık sahasına sahip olmaktadır (Bozkurt *vd.*, 2008: 85). Federal bir yapılanmada "çok merkezlilik" söz konusudur (Nalbant, 2012: 15). Oysa kurgusu yapılmaya çalışılan yerel devlet modelinde, (yukarıda) Davutoğlu'nun (2003: 47) ifade ettiği gibi "...egemenlik anlayışında radikal bir kırılma..." söz konusudur. Yerel devlet de bir devlettir ancak egemenlik yetkileri federe devlet örneğinde olduğu gibi değil, aksine kırılma notasını çoktan aşmış bir haldedir.

Federe devlet modelinde "yerel kuvvetler ayrılığı" mantığı bulunmaktadır. Bu mantığa göre siyasal merkezlerin birbirlerine karşı üstünlükleri bulunmamaktadır. Federe devletler federalizm sisteminde kendi sınırları dâhilinde birer üniter devlet gibi varlık göstermektedirler. Ancak federe devlet ile üniter devlet arasındaki en önemli ayrım federe devletin kendi anayasası haricinde federal anayasaya da bağımlı olmasıdır (Demir, 2014a: 37).

Bilindiği üzere devlet insan ("insan topluluğu"), egemenlik ("siyasal ve hukuki örgütlenme") ve ülke ("insan topluluğunun yerleşik olduğu..." alan) üçlemesinden meydana gelmektedir. Buna göre ülke, siyasal yapılanmanın fiziki unsurunu oluşturmaktadır. Dolayısıyla ülke tek bir siyasi gücün, egemenin veya iktidarın yaşam alanı olabilmektedir. Eğer ülke sayısı fazla ise, aynı oranda siyasal iktidar sayısı da fazla olduğu anlamı ortaya çıkmaktadır. Federal sistemde siyasal iktidarların fazla olmasından dolayı ülke sayısı da fazla olmaktadır (Nalbant, 2012: 15-17). Tamamlanmaya çalışılan kurguya göre yerel devletin bir ülkesi yoktur. Bütünleşmiş bir ülke içerisinde, yalnızca, belirli bir alanı işgal etmektedir.

Nalbant'a göre Avrupa Birliği nihai aşamada "bir Birliktir". Avrupa'yı bir bütün haline getirme çabası üye devletlerin egemenliklerini kısıtlamış olsa da uluslar üstünde konumlanmış ayrı bir devlet ortaya çıkmamıştır. Böyle bir sonuç bağlamında uluslararası hukuka göre üye devletler, her ne kadar egemenliklerinden kayıp yaşamış olsalar da, "egemen devletlerdir". Bu sebepten dolayı Avrupa Birliği federal bir devlet

nitelemesine sahip değildir (Nalbant, 2012: 372). Bununla birlikte Avrupa Birliği'nin çıkış noktası federal bir sistem üzerine kurgulanmamıştır. Günümüzde gelinen noktada Avrupa Birliği'nin federal bir yapılanma içerisine girdiğinin belirtilerini işaret etmek oldukça zor bir uğraştır. Benzer biçimde Pollack'ın Moravcsik'ten (2001: 163-164) yaptığı alıntıya göre Avrupa Birliği'nin başlı başına bir devlet olarak da algılanmaması gerekmektedir. Çünkü Avrupa Birliği sınırlı ölçülerde kurulan ve ulus devletlerin birtakım yetkilerini ve görev alanlarını st kimlik nitelemesi ile sınırlandıran ve çıkış noktası ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesi olan ulus üstü bir yapılanmadır (Pollack, 2015: 28).

Federal bir birliktelik sonucunda ortaya çıkan ve devlet tanımlamasına sahip olan yapılanmalar gerçekte bir devlet değildirler. Siyasi bir bütünlük içerisinde yer alan ve siyasal vücudun veya siyasal topluluğun birer parasındırlar. Ancak bu parçaların kişilik özellikleri bilinen devlet tanımlamasına uymamaktadır. Avrupa birlikteliğinde ise ye devletlerin temel birleşme amaçları ekonomik değerler üzerinden şekillenmektedir. Buna rağmen, birlikteliğin bütünlüğüne bakıldığı zaman siyasi bir amacın karakteristik özelliklerinin izlerine rastlamak mümkündür (Burgess, 2006: 8).

Federalizmin modern düşüncedeki kavramsallaştırması siyasi gücün bölgeler ile merkez arasında dağıtılması üzerine tasarlanmıştır. Bölgelerin kendi anayasal düzenlerinin olmasından dolayı bölge halkı hem bölgenin hem de st yapılanmanın kimliğine sahip olmaktadır (McKay, 1999: 16). Oysaki yerel devlet kurgusunda bu gibi bir durum söz konusu değildir.

Bu noktada ifade edilmesi gereken bir diğer husus ise federal bir sistem kurmanın evrensel ölçülerde benimsenmiş en iyi yolunun bulunmadığıdır. Ancak bu “ne olursa olsun” veya “her şeye kabul” gibi bir sonuç anlamına gelmemektedir. Federal kurumlar, belirli yerel ve tarihi koşulların dikkatlice düşünülmesiyle tamamlanan teorinin genel ilkeleri ile uyumlu olmalıdır (Wyplosz, 2015: 7).

Çünkü Avrupa Birliği federal bir düzen içerisinde hareket etmemektedir. Bu sebepten dolayı ye ülkeleri federe devlet olarak tanımlamak da olanaksızdır. Çünkü yerel devlet kurgusunda devlet kendi kimliğini st bir yapılanmaya teslim etmemektedir. Bir diğer ifade ile yerel devlet kurgusunda anayasal açıdan irade teslimi söz konusu değildir.

Oysaki, yukarıda da belirtildiği üzere, federe devlet, iç işleyişinde bağımsız olmakla birlikte, kendi anayasasını federal anayasa ile uyumlaştırmak ve ona bağımlı kalmak zorundadır (Demir, 2014a: 37).

Yerel devlet kurgusu ile federal bir sistemin bağlantısının bulunmadığını belirtmek gerekmektedir. Bu anlatımı desteklemek için eski İngiltere Başbakanı Winston Churchill'in 1948 yılında Lahey'de gerçekleştirilen Avrupa Konferansı'nda dile getirdiği, ulusal egemenlik vurgusu üzerinden hareket etmek gerekmektedir. Churchill'e göre ulusal egemenliği yok sayacak veya zarar verebilecek bir niteliğe sahip hiçbir ulus üstü yapılanmanın varlığı kabul edil(e)memektedir. Churchill'in bu çıkışının dönemin siyasi ve bilim çevreleri tarafından gündeme taşınan "Avrupa Birleşik Devletleri" fikrine karşı geliştirilmiş bir itiraz mekanizması niteliğinde olduğu ifade edilebilmektedir (Gürsoy, Beşgöl, 2013: 21). Dolayısıyla üye devletlerin hem ulusal egemenlikleri sınırlandırılmayacak hem de kendilerinden üst bir yapılanmanın kurallarına bağlı kalacak biçimde kurgulanacak bir sistemin nasıl varlık kazanacağı sorusu gündeme gelmektedir. Bu sorunun cevabı ile yerel devlet kurgusu içerisinde yer almaktadır.

8. YEREL DEVLETİN KARŞITI MERKEZİYETÇİ DEVLETİN NEDENLERİ VE AMAÇLARI

En kısa tanımlaması ile merkeziyetçilik kavramı karar alma yetkisinin yönetim sistemi içerisinde yer alan unsurların en üst seviyesinde toplanmasını ifade etmektedir (Aydın, 2009: 186). Kamu yönetimi sistemi açısından değerlendirildiği takdirde merkeziyetçilik olgusu, kamu kaynaklarının merkezi otorite tarafından planlanmasını, harcanmasını ve gerektiği yerlere dağıtılmasını tarif etmektedir. Merkeziyetçilik ilkesi ile bütünleştirilen bütün uygulamalar "yönetim kapasitesini" olumsuz yönde etkilemekte ve gelişmeye kapalı bir sistemin ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır (Eryılmaz, 2012: 301-302).

Bir devletin kendi kamu yönetimi sistemi için merkeziyetçilik ilkesini temel örgütlenme unsuru olarak kabul etmesinin sebeplerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Simon *vd.*, 1985: 216-219; Aydın, 2009: 187):

- Kamu harcamalarında yaşanan aşırı israf,
- Hukuk sisteminin düzenleyiciliğine olan güven,
- Belirli bir amaca ulaşma konusunda kolaylık sağlayacağı yönündeki inanç,
- Bütünlükten güç doğar inancı,
- Tek tipteleşmenin yararlı olacağı ve kamu hizmetlerinde verim sağlanacağı yönündeki inanç,
- Merkezileştirilen bir hizmetin sağladığı başarının geriye kalan diğer bütün hizmetler için örnek olacağı düşüncesi,

- Haberleşme araçlarında yaşanan gelişmeler ve kullanılan ileri teknolojinin getirmiş olduğu kolaylıklar,
- Belirli bir kamu hizmetini diğer kamu hizmetlerinden üstün tutma isteği,
- Kurallı yönetim anlayışının daha etkili ve verimli olacağı yönündeki inanç,
- Devletin üst düzey yöneticilerinin daha fazla gücü kendi ellerinde toplama isteğidir.

Merkeziyetçi devlet uygulaması, devletin toplum üzerinde hâkimiyet kurmasının bir aracı olarak değerlendirilebilmektedir. Bu uygulama kapsamında toplumun her bireyi bir bütünüün ayrılmaz birer parçası şeklinde değerlendirilmektedir. Merkeziyetçilik, gerçekte birbirinden ayrı, ancak birlikçi düşünce sistemi içerisinde bir bütün olan bireylerden meydana gelen toplum üzerinde otorite sağlamanın kolay bir yöntemidir. Bu sebepten dolayı merkeziyetçilik ilkesini “teknik olmayan bir kontrol türü...” şeklinde anlamlandırmak mümkündür (Demir, 2014c: 62).

Devlet yönetiminin eylemsel sonuçlarından doğan ve bu eylemlerin süreçlerinden daha değersiz olduğu bir sistem merkeziyetçilik anlayışı ile var olmaktadır. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasının sebebi de, benzer biçimde, merkeziyetçi yapılanmaya sahip olan bir devletin örgütlenme biçiminin ve çalışma mantığının katı kurallar ile çerçeveleşmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Bu tür yapılanmalarda kamu kurumları kendileri için belirlenmiş kurallar zincirini bozamamakta ve esnek bir işleyiş sürecinden yoksun bırakılmaktadırlar. Bu yoksunluk, vatandaşın hareket kabiliyetine kavuşturul(a)maması ile birleştiği durumda da her faaliyeti devletten bekleyen bir vatandaş tutumu veya eğilimi ortaya çıkmaktadır (Göymen, 2010: 41).

9. YEREL DEVLETİN MODEL DENEMESİ

Yerellik ilkesi bir yönetim modelidir. Bu modelin ana kurgusunda devlet ile toplumun karşılıklı ilişkileri hedef alınmış ve ilginin odak noktası devletten topluma kaydırılmıştır. Bu tür bir yönelimin temelinde hukuk devleti ilkesinin vatandaşlara sağlamış olduğu temel haklarını özgürce kullanmaları kuralı yer almaktadır. Vatandaşlar bu temel hakları çerçevesinde özgürce örgütlenebilmektedirler. Bu kuralı durma noktasına getiren veya daha kolay bir ifadeyle kuralın uygulanmasını zorlaştıran unsur ise halkın ulaşmak istediği hedefe tek başına ulaşamamasıdır. Bu noktada ise devletin mutlak kudreti devreye girerek halkı, dolaylı yoldan da olsa, hedefe ulaştırmaktadır. Bir diğer ifade ile devlet, halkın yetkilerini halk adına ve amaçları doğrultusunda kullanmak için ödünç almaktadır. Böylece yerelleşme, merkeziyetçi devletin sorumluluklarını azaltan bir model olarak ortaya çıkmaktadır (Tortop vd., 2012: 392). Bu model

(yerelleşme) düşüncesinin arkasında gizlenen neden, merkezi yönetim tarafından olması gerektiği gibi verimli, yerinde, hızlı ve tasarruflu bir biçimde yerine getirilemeyen kamu hizmetlerinin yerel düzeyde örgütlenmiş idari otoritelere devredilmesi isteğidir. Ancak bu isteğin verimli bir biçimde uygulamaya geçirilebilmesi için de merkezi yönetimin elinde tuttuğu yetkilerin yerel ile ilgili olanlarını yerele devretmesi gerekmektedir (Çevik, 2012: 87).

Yerellik ilkesi, bu model kapsamında, devlete bir takım fonksiyonel üstünlükler kazandırabilmektedir. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür (Tortop *vd.*, 2012: 394):

- Alt yönetsel birimlerin yetkilerini koruma altına almak,
- Özerk yönetim yapısını sağlamlaştırmak,
- Alt yönetsel birimleri rekabetçi ve fonksiyonel olmaları yönünde teşvik etmek,
- Avrupa Birliği gibi bir yapılanma içerisinde üye devletin kendi yeterliliklerine sahip olmasını sağlamak ve sahip olduklarını da korumak,
- Yönetsel birimler arasındaki yetki bölüşümünü sağlamak,
- Bütünleştirici niteliklere sahip olmanın üstünlüklerinden faydalanabilmektir.

Yerelleşme kavramı açıklanırken, yazarların genel anlamda üzerine vurgu yaptıkları konu “*merkeziyetçi devletin coğrafi yerinden yönetim birimlerine yetki devretmesi*”¹ şeklinde olmakla birlikte, bu çalışmada sorulaştırılan konu ulus devletin yerelleştirilmesinin mümkün olup olmayacağıdır.

Yerelleşme uygulamalarına ağırlık verilen devletlerde “...ülkenin her bir bölgesi, kendi sorunlarını kendisi çözsün...” mantığının tespitini yapan Işıklı (2003: 1) konu ile ilgili tartışmayı biraz daha derinleştirerek, “Herkesin kendi başının çaresine kendisinin bakması, gerçek bir çare midir ki her yörenin kendi sorunlarına kendisinin çare bulmasıyla çözüme varılabilsin?” sorusunu tartışmaya açmaktadır (Işıklı, 2003: 1).

Bu tartışmanın bir diğer odak noktası ise bölgelerin eşitsizliklerinden kaynaklanan sorunlardır. Kabul edilmesi gerekir ki bir ülkenin bütün bölgelerinin eşit derecede kalkınmış olması beklenmemektedir. Bu durum, özellikle, Türkiye örneğinde açık bir biçimde gözlemlenebilmektedir. Dolayısıyla adaletsiz bir dağılımın söz konusu olduğu bir düzen içerisinde bölgeleri maddi ve idari anlamda tek başlarına bırakmak yöntemi var olan adaletsizliği çözüme kavuşturacağı yerde, çözülmesi beklenen sorunları büyütebilmektedir. Böyle bir yanılgıya düşmemek için birincil sorumluluk yetkisinin yerele değil, merkezi yönetime verilmesi gerekmektedir. Ancak benimsenmeye çalışılan yönetim modelinin ana kurgusunda sorumlulukların ve

yetkilerin merkezden alınarak yerele devredilmesi öngörülmektedir. Böylece devletin ekonomik ve sosyal yaşam üzerindeki etkisi olabildiğince en aza indirilmeye çalışılmaktadır (Işıklı, 2003: 2).

Işıklı'nın (2003: 2), Hz. Ömer'e atıfta bulunarak geliştirdiği "...Fırat kenarında kaybolan bir oğlağın hesabını bile vermek zorunda olan bir devlet anlayışı..." söyleminin yavaş yavaş kaybolmaya başlayacağı vurgusu yapılmaktadır. Kısacası, kontrolsüz bir biçimde gerçekleştirilmeye çalışılan yerelleşme ideali, devletin mutlak otoriter yetkilerinin yavaş yavaş yok olmasına sebep olabileceği gibi; yerelin, devletin önüne geçmesine de kapı aralayacağı endişesi göz ardı edilmemesi gereken önemli bir husustur.

10. ULUS DEVLETİN MERKEZİYETÇİLİK RÜYASI

Ulus kavramı 17. ve 18. Yüzyılları itibarıyla Şekil değiştirmiş, yerel farklılıkların yok sayıldığı ve bütünleşmenin kutsallaştırıldığı bir düşüncenin motor gücü haline gelmiştir. Bu dönüşümde, elbette ki, Fransız Devrimi'nin katkısı bulunmaktaydı (Nalbant, 2012: 19). 18. Yüzyıl'ın sonlarına doğru, Fransız Devrimi'nin yanında, Amerikan Devrimi de, yazılı bir anayasası olan, bağımsız ve eşit haklara sahip vatandaşların adına yönetilen modern ulus devletin doğması için gerekli olan fikinsel kurgunun temelini atmıştır (Wimmer, Feinstein, 2010: 764).

Bir ulusun inşa edilmesi sürecinde yapılması gereken ilk eylem bütünleşmenin sağlanmasıdır. Bütünleşme, ulusal bir kimliğin, bayrağın ve marşın altında bir (veya birlik) olmaktır. Bu unsurlar ulusal kimlik sahibi olmanın sembolü haline gelmiştir. Bu amaç çerçevesinde yapılması öngörülen ikinci eylem ise toplumun din, etnik köken, kültür ve siyasi düşünce açısından bölünmesine imkân vermeden siyasi bir bütünlüğün oluşturulmasıdır (Yıldız, 2010: 35-37). Böylece, nişpeten dışa kapalı, ancak kendi içinde önce bölümlenmiş ve ardından bütünleşmiş bir sistem yaratılabilmektedir.

Bu sistemin bir tanımının yapılması gerekirse Şu Şekilde tanımlamak mümkündür: Devlet, bağımsız biçimde örgütlenmiş bir hkmetin iktidarı altında vücut bulan bölgesel siyasi bir topluluğa verilen isimdir. Ulus devlet ise birincil bağlılığını ulus veya milliyet olarak adlandırılan öz kimliğe adanış baskın bir devlet örgütlenmesidir. Bu bağlamda ulus devlet kendi sınırları içerisinde egemenliğe ve meşruluğa sahiptir (Pick, 2011: 3). Modern ağdaki ulus devlet eşit bir siyasi örgütlenmenin resmini çizmektedir. Evrensel imparatorluklar ile tekil ulusların mücadelesinden doğan ulus devlet (Zhao, 2004: 16) bu haliyle ayrı bir kurallar bütünü Şeklinde anlamlandırılabilmektedir. Çünkü "ulus" ve "devlet" oluşumlarının keşişme noktasında bütünleşen "ulus devlet" ayrı bir siyasi egemenliğe veya kimliğe sahiptir. Siyasi açıdan örgütlenmiş ve bağımsızlığını kazanmış ulus devlet toplumsal olarak birbirine bağlı bir örgütlenmeyi yansıtmaktadır (Rejai, Enloe, 1969: 143).

Ulus devletin sınırları, küreselleşmenin getirmiş olduğu ulaşım, iletişim ve teknolojik olanaklar gibi taşınım ile sorgulanabilir bir hale gelmiştir. Bu bağlamda devlet yapılanması açısından yeni bir örgütlenmenin varlığı zorunlu olarak tartışmaya açılmıştır. Çünkü dünyayı küçülten ve ulaşılamaz mesafeleri anlık olarak karşımıza getiren ulaşım ve iletişim alanlarında yaşanan gelişmeler ulus devlet yapılanmasını tamamen ortadan kaldırmaya da gerekliliğini sorgulamaya açmıştır. Uluslararası ticaret ve milletler arası ilişkiler sınır tanımaz bir biçimde her geçen gün daha fazla gelişme göstermektedir. Bu gelişmeler merkezîyetçilik uygulamalarının yoğun bir biçimde yaşandığı ulus devletin kendi sınırları içerisinde çıkarak küreselleşme sürecine uyum sağlamasını zorunlu bir hale getirirken yerel yapılanmaları kamu yönetimi sistemlerinde üst sıralara taşımıştır. Bu durum sadece yerel birimlerin yüceltilmesi süreci değil, aynı zamanda Avrupa Birliği gibi üst yapılanmaların da kurgusunun önemli birer parçasıdır. Çünkü bu örgütlenme biçiminde ulus devlet etkinliğini kaybetmiş ve otoriter yerini yerel olana terk etmiştir. En azından bu gibi bir eğilim sürecinin yaşandığı bilinmektedir. Örneğin, Avrupa Birliği'ne üye olmak isteyen birçok ulus devlet kendi ulusal niteliklerinden vazgeçmek zorunda kalmış ve kendisini sembolize ettiği birçok değerini terk etmiştir. Böylece Birlik içerisinde yeni bir aktör olan ulus devletin merkezîlik özelliği zayıflamıştır (Çevik, 2012: 87).

Ulus devlet, yaşanan küreselleşme akımı ile birlikte özelleşme, kamu kurumlarına duyulan güvenin azalması, merkezîyetçi düşüncenin yıpranması ve sosyal hakların maruz kaldığı gerileme gibi bir takım dönüşümlerin zorlaması altında kalmıştır. Böylece ulus devlet yapılanması “bölgeselleşme ve yerelleşme” uygulamaları ile karşı karşıya kalarak yıpranmaya başlamıştır. Birçok ulus devlet içerisinde filizlenen ve tarihsel, siyasal, ekonomik ve kültürel yönden farklı bir konuma evrimleşen bölgeler, 1950’li yıllardan itibaren devlet yönetiminde işlevsel bir konuma yükselerek söz sahibi olmaya başlamışlardır (Uygun, 2003: 256).

SONUÇ

Avrupa Birliği'nin kuruluş amacı ile günümüzde geldiği nokta arasında mesafeli bir ilişki olduğunu ifade etmenin abartılı bir yaklaşımı gündeme getirip getirmediğini tartışmak ayrı bir çalışmada değerlendirilmesi gereken bağımsız bir konu başlığını oluşturmakla birlikte, bu çalışmada bütünleşme idealinin kendi yörüngesinden çıktığının kurgusunun yapıldığını vurgulamak gerekmektedir. Ulus devletlerin homojen dağılımlı devlet düzeni ve toplumsal yapısı, bütünleşme hayalleri ile süslenmiş bir ideal sonucunda heterojen bir görünüm almıştır. Çünkü her ne kadar aynı coğrafya üzerinde komşuluk ve akrabalık ilişkileri bulunsun da Avrupa Birliği'nin genişlemesi sonucunda melez bir toplum ve yönetim yapısı ortaya çıkmıştır. Bu melezlik ilk aşamada sorunsuz bir birliktelik görünümü sergilese de Avrupa Birliği'nin yerellik ilkesini gündeme taşınması kendi içerisinde bir takım hareketliliklerin meydana geldiğinin işaretini

vermektedir. Aslında bu girişimler birlik olma idealinden kaynaklanan bir zorunluluğun sonucudur.

Birbirinden farklı kültürleri, inançları, değerleri, yönetim yapılarını, yönetim kültürlerini ve halkın sosyal ve ekonomik durumunu aynı potada eritmek isteyen bir kurgunun karşılaşmış olduğu sorunlar ile mücadelesinde yerellik ilkesi önem taşıyan bir değer olarak ortaya çıkmıştır. Kabul edilmesi gerekir ki yerellik, yerelleşme ve yerele değer verme yeni bir tartışma konusu değildir. Bu tartışma bu noktada yapılmayacaktır (yapılmamıştır da), ancak dayanaksız bir biçimde yerellik idealinin yeni bir kurgu olduğu iddiasında da bulunulmayacaktır. Bununla birlikte yerelleşme rüyasının gelecekteki durumunu tasvir edebilmek ise çalışmanın ruhunda yer almakta ve satır aralarına gizlenmiş bir biçimde okuyucuya aktarılmaya çalışılmaktadır. Elbette ki varılmak istenen hedef satır aralarına gizlenemeyecek kadar önemlidir ve kurgusal amacın açık bir biçimde ortaya çıkarılması da çalışmanın zorunlulukları arasında yer almaktadır. Bunun için de her satır dikkatli bir biçimde incelendiği takdirde karşımıza ‘yerel devlet’ nitelemesine sahip bir yapılanma çıkmaktadır. Yerel devlet, Avrupa Birliği gibi ulus üstü bir yapılanmanın zorunluluğu gereği ve merkeziyetçi ulus devlet anlayışının yerelci yerel devlet anlayışına dönüşümünü simgelemektedir. Ancak ulus devletin yalnızca merkeziyetçi yapılanmaların sembolü olmadığını da belirtmekte fayda vardır. Buradaki anlatım biçimini aynı coğrafya üzerinde konumlanmış ulusların ve ulus devletlerin kendi karakterlerinden taviz vermeden ulus üstü bir yapılanmaya dâhil olmalarının izlerini takip etmektedir. Böyle bir yapılanma federal devlet nitelemesiyle de tarif edilebilmesine rağmen, yerellik ilkesi ile kurgulanmış bir yönetim sistemi içerisinde kendisini, kültürünü, değerlerini ve geleceğini st yapılanmanın kurallarına karşı garanti altına almaya çalışan bir devlet yönetim modeli de ayrı bir kurguyu ortaya çıkartmaktadır. Yerel devletin kırılma noktası tam olarak bu çabadır. Bir diğer ifade ile yalnızca tek bir merkezin değil, aynı zamanda hem merkezi nitelik taşıyan st bir yapılanmanın hem de st yapılanmaya dâhil olan diğer devletlerin güdümünden kurtulabilmek için yerel seviyede ulusal kimliğini muhafaza etmek, bunu da yönetim ilkesi kapsamında gerçekleştirmek yerel devlet kurgusunun özünde yer almaktadır. Bu kurgu kapsamında yerel devlet st yapılanma içerisinde diğer ye devletler ile eşit seviyede söz sahibi olacaktır. Ancak her devletin kimliksel değerleri farklı olacaktır. Bölgesel konularda ve Birlik içerisinde her devlet kendi iç ve dış ilişkilerini sürdürürken, ulus üstü yapılanmanın kurallarına itaat etmek zorundadır. Yerel devlet kurgusunun özü, işte, budur...

Yukarıda anlatılanlar bağlamında çalışmadan çıkarılan kesin sonuca göre Avrupa Birliği yalnızca ekonomik amaçlara dayanan ulus üstü bir yapılanma değil, aksine birden fazla devleti kendi içerisinde örgütleyerek belirli kurallar çerçevesinde işleyiş düzenlerini değiştiren bir yapılanma modelidir. Bu modele göre her devlet kendi iç ve dış ilişkilerinde bağımsız olmakla birlikte, işleyen sürecin dinamiklerine göre ilerleyen

süreç içerisinde üst yapılanma olan Birlik'e tamamen uyum sağlayacağı öngörülmektedir. Çünkü maddi konulardan uluslararası ilişkiler noktasına kadar birçok alanda etkisinin izlendiği bir üst yapılanmanın nihai aşamada her üye devleti kendi varlığı içerisinde eriterek ve merkeziyetçi bir yönetim anlayışından uzaklaştırarak yerel devlet konumuna getirmesi beklenen bir sonucu oluşturmaktadır. Nihai aşamada ifade edilmesi gereken son söz Avrupa Birliği'nin mevcut sınırlarını koruyarak veya daha fazla genişleyerek üye devletleri bölgesel konularda yetkilendirmesi ve bölge dışı konularda ise son kararın üye devletlerin görüşleri alınarak Birlik tarafından verilmesinin hükme bağlanması yerel devlet kurgusunun tamamlanması açısından önem taşımaktadır.

NOTLAR

¹ Bu tanım, yerleşme kavramını açıklayan çoğu kaynakta yer almakla birlikte, her kaynağa burada yer verilemeyeceğinden dolayı, temel olarak iki farklı kaynağın atıf gösterilmesinin yeterli olduğu düşünülmektedir: (Bkz. Bilal Eryılmaz. *Kamu Yönetimi Düşünceler-Yapılar-Fonksiyonlar-Politikalar*, Genişletilmiş ve Gözden Geçirilmiş 5. Baskı, Umuttepe Yayınları, Kocaeli 2012, 123-127; Hasan Hüseyin Çevik. *Kamu Yönetimi Kavramlar-Sorunlar-Tartışmalar*, Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2012, 87).

KAYNAKÇA

- Ağır, H. (2010), "Avrupa Bütünleşmesinin Derinleşmesi ve Genişlemesi", *Avrupa Bütünleşmesi ve Türkiye Ortak Politikaların Oluşumu ve Uyumlaştırılması*, (Editör: Muhsin Kar), Bursa: Ekin Yayınevi, 1-50.
- Aydın, A. H. (2009), *Türk Kamu Yönetimi Sistemi-Niteliği-Örgütü-Sorunları*, Güncelleştirilmiş 3. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Bache, I., S. Bulmer, S. George, O. Parker (2015), *Politics in the European Union*, United Kingdom: Oxford University Press.
- Balcı, A. (2005), "Türkiye-AB İlişkileri Perspektifinden Kamu Yönetimi Sisteminin Yeniden Yapılandırılması", *Amme İdaresi Dergisi*, 38(4), Aralık, 23-37.
- Bozkurt, Ö., T. Ergun, S. Sezen (ed.) (2008), *Kamu Yönetimi Sözlüğü (Fransızca ve İngilizce Karşılıklarıyla)*, 2. Baskı, Yayın No:342, Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayını.
- Bozkurt, E., M. Özcan (2001), "Subsidiarite İlkesi (İkincillik İlkesi) ve Avrupa Birliği Bütünleşme Sürecine Etkisi Üzerine Bir Değerlendirme", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 1-21.
- Bulmer, S., C. Lequesne (2013), "The European and its Member States: An Overview", in *The Member States of the European Union*, eds. Simon Bulmer, Christian Lequesne, United Kingdom: Oxford University Press, 1-30.

- Burgess, M. (2006), *Federalism and European Union: Political Ideas, Influences, and Strategies in the European Community, 1972-1987*, London and New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Can, H. (2014), *Avrupa Birliği ve Türkiye İlişkileri*, 3. Baskı, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2994, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Coşkun, G.B. (2007), “Althusius ve Yerindenlik İlkesinin Kökenleri”, *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 37, Ekim, 1-16.
- Charron, N., V. Lapuente, L. Dijkstra (2012), *Regional Governance Matters: A Study on Regional Variation in Quality of Government within the EU*, European Commission Regional Policy Working Papers 01/2012, European Commission Directorate-General for Regional Policy (DG REGIO).
- Çevik, H.H. (2012), *Kamu Yönetimi Kavramlar-Sorunlar-Tartışmalar*, Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Davutoğlu, A. (2003), “Küreselleşme ve AB -Türkiye İlişkileri erevesinde Ulusal Egemenliğin Geleceği”, *Anayasa Yargısı Dergisi*, 20, 46-58.
- Demir, K.A. (2014a), “zerk Yerel Yönetim Yapısından Federalizme Geçiş”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 35-60.
- Demir, K.A. (2014b), “Klasik Kamu Yönetimi Yapısından Yerelleşmeye Geçiş: Yönetişim Kapsamında Bir Değerlendirme”, *ANEMON Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), Aralık, 151-171.
- Demir, K.A. (2014c), “Merkezizeti Yönetim Kıskaçında Sivil Toplum ıkmazı”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 41, Temmuz, 61-70.
- Dinan, D. (2014), “Introduction”, in *Origins and Evolution of the European Union*, ed. Desmond Dinan, United Kingdom: Oxford University Press, 1-8.
- Eryılmaz, B. (2012), *Kamu Yönetimi Düşünceler-Yapılar-Fonksiyonlar-Politikalar*, Genişletilmiş ve Gözden Geçirilmiş 5. Baskı, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Göymen, K. (2010), *Türkiye’de Yerel Yönetişim ve Yerel Kalkınma*, İstanbul, Boyut Yayıncılık.
- Gözler, K. (2012), *Devletin Genel Teorisi Bir Genel Kamu Hukuku Ders Kitabı*, 4. Baskı, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Gül, H., H.M. Kiriş, N. Negiz, İ. Gkdayı (2014), *Türkiye’de Yerel Yönetimler ve Yerel Siyaset*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Güler, B. A. (1999), “Yerelin Ulusaşırı Anlamı”, *İktisat Dergisi*, 288, Nisan, 56-59.
- Gürsoy, Y., .O. Beşgl (2013), “Avrupa Birliği’nin Tarihsel Gelişimi”, *Avrupa Birliği Hakkında Merak Ettikleriniz Avrupa Birliği’ne Giriş*, ed. Ayhan Kaya, İstanbul: Hiperlink Yayınları, 21-35.
- Hodson, D., J. Peterson (2017), “Theorizing EU Institutions: Why They Matter For Politics and International Relations”, in *The Institutions of the European Union*, eds. Dermot Hodson, John Peterson, United Kingdom: Oxford University Press, 1-30.

- Işıklı, A. (2003), “Yerelleşme”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi GETA Tartışma Metinleri*, Özel Sayı: Kamu Yönetimi Reformu İncelemeleri, 2(60), Kasım, 1-4.
<http://politics.ankara.edu.tr/dergi/tartisma/2003/inceleme-2.pdf> E.T.: 15.06.2017.
- İnaç, H., Ü. Güner (2006), “Demokratik Yönetişim Nosyonu Bağlamında AB'nin Kurumsal Kısıtlarının Sosyo-Politik Analizi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16, Aralık, 359-382.
- Jellinek, G. (1914), *Allgemeine Staatslehre*, Berlin: Verlag von O. Häring.
- Kar, M., M. Acar (2010), “Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri”, *Avrupa Bütünleşmesi ve Türkiye Ortak Politikaların Oluşumu ve Uyumlaştırılması*, ed. Muhsin Kar, Bursa: Ekin Yayınevi, 51-94.
- Karluk, S. R. (2011), *Avrupa Birliği Kuruluşu Gelişmesi Genişlemesi Kurumları*, 10. Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Keleş, R. (2012), *Yerinden Yönetim ve Siyaset*, Genişletilmiş 8. Basım, İstanbul: Cem Yayınevi.
- Keleş, R. (1998), “Bölge Gerçeği ve Avrupa”, *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 7(2), Nisan, 3-10.
- Kelsen, H. (2009), *General Theory of Law and State*, Çev.: Anders Wedberg, Üçüncü Baskı, (Orijinal Birinci Baskı Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1945), New Jersey: The Lawbook Exchange.
- McKay, D. H. (1999), *Federalism and European Union: A Political Economy Perspective*, New York: Oxford University Press.
- McNeill, W. H. (2008), *Avrupa Tarihinin Oluşumu*, Çev.: Yusuf Kaplan, İstanbul, Külliyyat Yayınları.
- Merdanoğlu, H. (2006), *Kemalizm ile Avrupa Birliği'nin Çelişkisi*, Antalya: Yeniden Anadolu ve Rumeli Müdafaa-i Hukuk Yayınları.
- Metin, Y., Y. Altan (2011), “Lizbon Antlaşması Sonrasında Subsidiarite İlkesi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 131-147.
- Moravcsik A. (2001). “Federalism In The European Union: Rhetoric and Reality”, *The Federal Vision: Legitimacy and Levels of Governance in the United States and the European Union*, Eds. Kalypso Nicolaidis, Robert Howse, United Kingdom: Oxford University Press, 161-188.
- Nalbant, A. (2012), *Üniter Devlet Bölgeselleşmeden Küreselleşmeye*, 2. Baskı, İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Neziroğlu, İ. (2012), “Önsöz”, *Şeffaf ve Hesap Verebilir Kamu Yönetimi Sempozyumu*, eds. Kamil Kılınc, Yalçın Urhan, 22 Haziran 2012, Ankara, 3-4.
https://www.tbmm.gov.tr/yayinlar/kamu_yonetimi_sempozyumu.pdf E.T.: 08.03.2019.
- Ökmen, M., K. Canan (2009), “Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Kamu Yönetimi”, *Yönetim ve Ekonomi Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 139-171.
- Özer, M. A. (2009), “Avrupa Birliğine Tam Üyelik Eşiğinde Türkiye”, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 16(1), 89-105.

- Parlak, B. (2011), *Kamu Yönetimi Sözlüğü*, Bursa, MKM Yayıncılık.
- Pick, A.C. (2011), “ The Nation State”, <http://www.thenationstate.co.uk/TheNationState.pdf>
E.T.: 02.02.2017.
- Pollack, M.A. (2015). “Theorizing EU Policy-Making”, *Policy-Making in the European Union*, (The New European Union Series), eds. Helen Wallace, Mark A. Pollack, Alasdair R. Young, United Kingdom: Oxford University Press, 12-45.
- Pollack, M.A. (2005). “Theorizing the European Union: International Organization, Domestic Polity, or Experiment in New Governance?”, *Annual Review of Political Science*, 8, 357-398.
- Rejai, M., C.H. Enloe (1969), “Nation-States and State-Nations”, *International Studies Quarterly*, 13(2), Jun 3, 140-158.
- Sander, O. (1996), *Siyasi Tarih 1918-1994*, 5. Baskı, Ankara: İmge Yayınevi.
- Simon, H.A., D.W. Smithburg, V.A. Thompson (1985), *Kamu Yönetimi*, Çev.: Cemal Mihçioğlu, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: 547, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi ve Basın - Yayın Yüksekokulu Basımevi.
- Şahin, Y. (2014), *Yerel Yönetimler*, 1. Baskı, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Şengül, R. (2011), *Yerel Yönetimler*, Genişletilmiş ve Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Şengül, T. (2009), “Yerel Devlet Sorunu ve Yerel Devletin Dönüşümünde Yeni Eğilimler”, *Praksis*, 9, Kış, 183-220.
- Thijs, N., G. Hammerschmid, E. Palaric (2018). *A Comparative Overview of Public Administration Characteristics and Performance in EU28*, European Union, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Tortop, N., E.G. İsbir, B. Aykaç; H. Yayman, M.A. Özer (2012), *Yönetim Bilimi*, 9. Basım, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Uçarol, R. (1995), *Siyasi Tarih (1789-1994)*, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Dördüncü Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Uygun, O. (2003), “Küreselleşme ve Değişen Egemenlik Anlayışının Sosyal Haklara Etkisi”, *Anayasa Yargısı Dergisi*, 20, 250-284.
- Wimmer, A., Y. Feinstein (2010), “The Rise of the Nation-State Across the World, 1816 to 2001”, *American Sociological Review*, 75(5), 764-790.
- Wyplosz, Charles (2015) “The Centralization-Decentralization Issue”, European Economy Discussion Paper 014, September 2015, Fellowship Initiative 2014-2015, “Growth, Integration and Structural Convergence Revisited”, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- Yaman, M. (2015), “AB ve Yerel Yönetimler”, *Yerel Yönetimler*, ed. Kemal Görmez, Ankara: Orion Kitabevi, 247-248.
- Yazgıç, S. K. (2005), *Avrupa Birliği*, İstanbul: İnsan Yayınları.
- Yıldız, A. (2010), *Ulus Devletin Bunalımı Federalizm ve Kürt Meselesi*, İstanbul: Etkileşim Yayınları (Nesil Yayın Grubu).

- Zhao, S. (2004), *A Nation-state by Construction: Dynamics of Modern Chinese Nationalism*, Stanford, California: Stanford University Press,
- AB'ye Genel Bakış, T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 1-55.
http://www.ab.gov.tr/files/rehber/02_rehber.pdf, E.T.: 08.03.2019.
- Avrupa Birliği Kronolojisi,
http://www.ab.gov.tr/files/di%C4%9Fer%20faydal%C4%B1%20dok%C3%BCmanlar/a_b_kronolojisi_1946_2010_.pdf, E.T.: 08.03.2019.
- Decentralisation, https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/policy/glossary/terms/decentralisation_en, E.T.: 19.04.2019.
- Glossary: Treaty on European Union, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Treaty_on_European_Union, E. T.: 19.04.2019.
- 24 Aralık 2013 tarih ve 5018 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu,
<http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5018.pdf> E.T.: 08.03.2019.
- 22 Haziran 1993 Avrupa Birliği Konseyi Kopenhag Zirvesi Sonuç Bildirgesi, Türkiye Cumhuriyeti Avrupa Birliği Bakanlığı, <http://www.ab.gov.tr/index.php?p=302&>
E.T.: 08.03.2019.
- The Principle of Subsidiarity, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_1.2.2.pdf ,
E.T.: 08.03.2019.
- Treaty of Rome Celebrates Its 60th Anniversary,
<https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/EDN-20170325-1>,
E.T.: 09.03.2019.
- Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe Sözlüğü, Devlet,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts E.T.: 08.03.2019.

THE CORRELATION BETWEEN CORRUPTION AND SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT: AN APPLICATION FOR OECD COUNTRIES

Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 325-339

Betül İNAM

Res.Assist., Uludağ University
Faculty of Economics
Department of Public Finance
betulinam@uludag.edu.tr

Simla GÜZEL

Assist.Prof.Dr., Namık Kemal University
Faculty of Economics
Department of Public Finance
simlaguzel@nku.edu.tr

Dilek MURAT

Assist.Prof.Dr., Uludağ University
Faculty of Economics
Department of Econometrics
dilekm@uludag.edu.tr

Abstract: Corruption is an ancient phenomenon that weakens all functions of the government, directly affects its monetary and fiscal policies, and causes permanent social and economic problems by disrupting human capital. Corruption can cause structural problems (e.g., unemployment, unfair distribution of income) to deepen, slow economic growth, weaken human development and lead to insecurity and social unrest. Statistical analysis of this concept, which is of great economic significance, is an important source of motivation for the present study. The current study aims to categorize the nations based on corruption levels and to identify the discriminating economic variables effective in this categorization. Thus, various economic variables that affect the level of corruption in OECD countries, including Turkey, are evaluated. The 2013 data for the thirty-four countries are tested using discriminant analysis in the study. The results indicate that in OECD members with low HDI, GDP per capita and education expenditures, and high unemployment, the level of corruption is at a higher level.

Keywords: *Corruption, economic development, human capital, discriminant analysis, OECD countries.*

YOLSUZLUK VE SOSYO EKONOMİK GELİŞME İLİŞKİSİ: OECD ÜLKELERİ İÇİN BİR UYGULAMA

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 325-339

Betül İNAM

Arş.Gör., Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Maliye Bölümü
betulinam@uludag.edu.tr

Simla GÜZEL

Dr.Öğr.Üyesi, Namık Kemal Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Maliye Bölümü
simlaguzel@nku.edu.tr

Dilek MURAT

Dr.Öğr.Üyesi, Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Ekonometri Bölümü
dilekm@uludag.edu.tr

Öz: Yolsuzluk, devletin tüm işlevlerini zayıflatan, para ve maliye politikalarını doğrudan etkileyen ve beşeri sermayeye zarar vererek kalıcı sosyal ve ekonomik problemlere yol açan eski bir olgudur. Yolsuzluk, ülkelerde var olan yapısal problemlerin (işsizlik, adaletsiz gelir dağılımı gibi) derinleşmesine, ekonomik gelişmenin yavaşlamasına neden olabilmekte, insani gelişmeyi zayıflatarak, güvensizlik ortamı ve toplumsal huzursuzluklara yol açmaktadır. Bu çalışmada ülkelerin yolsuzluk düzeylerine göre gruplandırılması ve bu gruplandırmada etkili olan ayırt edici ekonomik değişkenlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda ülkemizin de üyesi olduğu OECD ülkeleri için yolsuzluk düzeyini etkileyen çeşitli ekonomik değişkenler değerlendirilmiştir. Araştırma kapsamında otuz dört ülkeye ilişkin derlenen 2013 yılı verileri diskriminant analizi kullanılarak test edilmiştir. Sonuçlar, İnsani Gelişme Endeksi, kişi başı gelir, eğitim harcamaları gibi değişkenlerin düşük, işsizlik oranının yüksek olduğu OECD ülkelerinde yolsuzluk düzeyinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Anahtar Sözcükler: Yolsuzluk, ekonomik gelişme, beşeri sermaye, diskriminant analizi, OECD ülkeleri.

INTRODUCTION

According to the most accepted definition in the literature, corruption can be described as the abuse of public service for private benefits. Corruption is a complex, multi-faceted and old phenomenon with multiple causes and effects. Two thousand years ago, Kautilya, the prime minister of the King of India, discussed this issue in the book *Arthashastra*, and seven centuries ago, Dante mentioned corruption in his book *Divine Comedy*, and in Shakespeare's plays, corruption was a topic as well (Tanzi, 1998: 4).

Corruption, a social concept, is an important problem in both developed and developing countries. While corruption was discussed in sociology, politics, history, public administration and criminal law until the 1980s, after that time, it was mostly scrutinized based on its impact on the economy (Ahmad *et al.*, 2012: 277). Today, due to the advances in globalization and information and communication technologies, capital movements, developments in foreign trade and financial systems, the boundaries of corruption were expanded to international dimensions and further widened the impacts of corruption.

Previous studies demonstrated that corruption increases the non-confidence for the government in public and decreases the capacity of the state to conduct its basic functions. As the impact of corruption increases on these functions, government policies and their implementation are further distorted. Based on its prevalence, corruption affects as macro-financial stability, public and private investment, human capital accumulation, and total factor productivity, which play a role in potential and inclusive growth, where in turn, low inclusive growth can cause an increase in corruption prevalence, resulting in a negative cycle that can feed itself and last a considerably long period of time (IMF, 2016: 5).

Recent studies concluded that economic development would suffer in situations where human development is weak. In countries with high levels of corruption, socio-economic development is a scarcity. Recent reports claimed that the annual cost of only bribery is 1.5-2 trillion dollars in developed and developing countries. This is roughly equivalent to 2% of global GDP. When it is considered that bribery is only a part of corruption, the general economic and social costs of corruption are estimated to be much higher (IMF, 2016: 5). The report, published by the International Transparency Group in 2012, argued that corruption plays an important role in European debt crisis, and fundamental problems such as accountability, bad governance, inefficiency and misconduct were not resolved in certain EU countries. An increasing number of countries improved their corruption scores in 2015, although corruption is still a worldwide problem. Corruption levels in countries such as Greece, Senegal and the

United Kingdom have significantly improved since 2012, while the corruption levels deteriorated in countries such as Australia, Brazil, Libya, Spain and Turkey in the same period (Transparency International, 2015).

Most of the studies about corruption indicate that one of the major obstacles to social and economic development is corruption. While our work confirm old studies in the literature, furthermore it provides an opportunity to evaluate position of many economic variables against corruption.

The present study attempted to test the correlation between corruption and economic development with discriminant analysis. Thirty-four OECD countries, including Turkey, were categorized based on corruption perception levels and an attempt was made to identify the economic variables that were effective in the said categorization.

The first section of the study includes a literature review on the subject. In the second section, the methodology is discussed. In the third section, information on the study data is provided. In the fourth section, empirical findings are revealed. In the fifth and final section, the theoretical and empirical results are interpreted.

1. LITERATURE REVIEW

Corruption is a multifaceted ancient concept with multiple causes and consequences. Thus, several studies have been conducted on corruption in the literature. Correlation between various economic variables and corruption and the effects of corruption on these economic variables have been examined. These studies found different results for different countries or groups of countries. In recent years, both academic studies and international organization reports focused on the negative impact of corruption on the economy and society. Corruption alters various state functions, which might lead to destabilization of macroeconomic financial stability, accumulation of human capital, investments in public and private sectors and total factor productivity. In an environment where corruption is omnipresent, it should be taken into consideration in evaluation of national economic performance beyond the direct impact of monetary and fiscal policies. In fact, universal corruption would impact all state functions and lead to a prevailing distrust among the public and social capital would erode. Under extreme corruption, the state would disintegrate, chaos and conflict would reign in society, leaving behaving long-term social and economic consequences (IMF, 2016: 27). However, corruption has little adverse effects on investment (including FDI), entrepreneurship, competition, and efficiency of the government, government expenditures and revenues, and creation of human capital. On the other hand, it has significant adverse effects on environmental quality, personal health and safety, income

distribution, which are important economic development indicators, as well as different social or civic capital such as trust that have important impact on economic welfare and national growth potential (OECD, 2013).

In a study, it was argued that corruption increases public expenditures and decreases public revenues. Therefore, contributing to higher fiscal deficit and making it difficult for the state to conduct robust fiscal policies. It was also determined that corruption could worsen income equality due to the fact that corruption will enable well positioned individuals to engage in state activities, disenfranchising the rest of the society (Tanzi, 1998). In a study by Alesina *et al.* (1992), correlation between political instability and per capita GDP growth was investigated between 1950 and 1982 using a sample of 113 countries. The study concluded that during the periods when the governments tended to collapse, economic growth was lower when compared to other times. Political stability is significant for economic growth. In another study, it was argued that increasing rent-seeking activities in the society could have a negative impact on innovative activities, reducing the economic growth rate (Murphy *et al.*, 1993) It was also found that corruption reduces investments, thus decreasing the economic growth rate (Mauro, 1995).

According to Morgan (1998), in the presence of corruption, public spending decisions change, and decisions that increase social welfare are replaced by decisions that increase individual welfare during this change. Gupta *et al.* (1998) found that high corruption levels increased income inequality and poverty, lowered economic growth, the level and effectiveness of social spending, destroyed the tax system, eroded the formation of human capital, and damaged equal opportunity in education. In another study conducted by Gupta *et al.* (2000) on numerous developed and developing countries, they found that high corruption levels negatively affected national child and infant mortality, low birth weight in total births and dropout in primary school rates. Li *et al.* (2000) stated that counties with high corruption also have low equality in their study. In that study, empirical results demonstrated that economic growth was also negatively affected by corruption.

According to Barretto (2001), there is a positive significant correlation between corruption and inequality and high income inequality is correlated with high corruption levels. In a study by Mo (2001), quantitative estimates for the effect of corruption on economic growth and significance of transmission channels were discussed. Study findings demonstrated that a 1% increase in corruption level decreased the growth rate by approximately 0.72%. According to the said study, corruption affects economic growth most significantly via political instability channel, which explained 53% of the total impact. The study also demonstrated that corruption reduced both the human capital level and the share of private investments. Akçay (2006), claimed that human

development is a function of economic freedoms, democracy, urbanization and corruption. He investigated the impact of corruption on human development using three different corruption indices and observed that significant and negative relationship between corruption and human development. His empirical results that more corrupt countries tend to have lower level of human development. Eicher *et al.* (2009) found that intermediate education level could lead to a poverty trap, because the skill levels acquired in education would result in corruption rent, however not lead to adequate supervision, while economies with low or high education levels may not fall into the abovementioned trap, while inequality plays a role in determining the occurrence of this trap via institutional changes or expansion of educational opportunities. Karagöz and Karagöz (2010) investigated the relationships between corruption, economic growth and public expenditures in Turkey and found that there was no causality between public spending and corruption, however there was a one-way causality between economic growth and corruption, from growth to corruption.

In their study, Ahmad *et al.* (2012) aimed to determine the correlation between corruption and economic growth using panel data. The study investigated the empirical linear quadratic correlation between corruption and economic growth. The study reached an estimation that a decrease in corruption level led to an increase in growth rate with an inverse U-shaped correlation. Bakırtaş (2012) analyzed how corruption in Turkey affected tax revenues in a specific time series and found a positive and strong correlation between corruption and tax revenues. The study concluded that corruption leads to a significant reduction in total tax revenues. In a study conducted with Nigerian data, Umaru *et al.* explored the correlations between crime levels, unemployment rate, poverty rate, and corruption level and inflation between 1980 and 2009. It was found that unemployment, poverty and corruption had a negative impact on crime levels and inflation rate had a positive effect on crime levels in Nigeria. It was established that there is an association among crime levels, unemployment, poverty, corruption and inflation rate, however it was determined that even when people were poor, corrupt and unemployed, it might not lead to high crime levels, but when the cost of living due to inflation rate increases, crime levels increase as well.

Uğur (2014) compiled 327 estimates for direct impact of corruption on per-capita GDP growth using 29 previously conducted studies using a peer-reviewed and pre-published systematic review methodology. The precision-effect and funnel asymmetry tests applied in the study with control on publication selection bias and within-study dependence demonstrated that per-capita GDP growth is negatively affected by corruption. In another study, the correlation between shadow economy and corruption was investigated as determinants of public debt in Spanish Autonomous Communities. Study findings demonstrated that shadow economy volume has a significant positive impact on regional public debt. There was also a direct significant correlation between

corruption and public debt in the abovementioned communities, however the impact was lower when compared to the correlation with the shadow economy (Fernandez, Velasco, 2014). Ulman and Bujanca (2014) found that as a result of the increase in corruption levels, macroeconomic indicators would deteriorate and this would lead to a decrease in economic growth, a decline in physical investments, economic productivity, public revenues and a rise in inflation rate, government inefficiency in allocation of resources for public services. Ivanyna *et al.* (2015) indicated that corruption is an important determinant of government debt and differences in debt levels in developed countries can be explained by corruption in their study. Bouzid (2016) stated that as the rent seeking behavior among public employees increases, the rate of unemployment among the young and educated population increases as well, and when there are no effective control and monitoring mechanisms, these practices increase and individuals pay a price to secure a job. Konu and Ata (2016) focused on the correlation between economic freedom and corruption, and in the empirical study they conducted on 28 EU countries and Turkey, found that economic freedom has a statistically significant and positive impact on corruption perception index. Lucic *et al.* (2016) attempted to test the causality between corruption and economic development in their study conducted on a large number of developed and developing countries, and studied the years between 1995 and 2011 in three 5-year periods. They calculated that the strongest causality between the two variables occurred during the second period, in other words, in the medium term. Ariely and Uslaner (2017) found that corruption was high in countries with high income inequality in their study conducted with 31 country data. In the study, it was stated that corruption and injustice shaped the perception of inequality.

In a recent study, it was found that there is no direct correlation between corruption and income equality, however corruption has a significant impact on the distribution of public expenditures. As government spending increases in corrupt countries, the resources tend to accumulate in the well-connected individuals. However, initial analysis demonstrated that this was only true for Asian countries and the opposite was true for Latin American cases. Because, the distribution effect of corruption in Asia and Latin America is determined by political competition, not by regional differences (Wong, 2017: 298-315).

2. METHODOLOGY

Multivariate techniques, discrimination and classification are utilized to separate distinct groups of objects or observations and categorize new objects or observations under predefined groups. R. A. Fisher introduced the terminology of discrimination in problems of separation. Discriminant analysis is an exploratory technique. Since it is a technique that aims at separation, it is frequently utilized singularly to examine the

differences between objects where an obvious correlation cannot be observed (Johnson, Wichern, 1998: 629).

Discriminant analysis is also called classification analysis. In a case, where observations are originated from several populations and there is a single observation known to originate from one of these population, but the particular population that it was originated is unknown, discriminant analysis could generate a rule or a classification method that the researcher could identify the population from which the abovementioned observation might come (Johnson, 1998: 217).

Discriminant analysis is a technique that derives functions, which would allow the separation of variables in X dataset into two or more groups, optimal allocation of these units to their actual groups in the natural environment based on the p number of properties of the units (Özdamar, 2004: 355). The technique has two basic functions of discrimination and classification, which are applied in several fields such as medicine, botanic, anthropology, education, economics and behavioral sciences. There are certain assumptions that are required for the application of discriminant analysis. These are as follows:

- ❖ The data matrix X should exhibit multivariate normal distribution.
- ❖ The variables in matrix X should be obtained from a multivariate population with a common covariance matrix. In other words, the variance and covariance of the variables should be homogenous.
- ❖ There should be a correlation between the variable mean and variance.
- ❖ There should be no multicollinearity between the variables.
- ❖ Matrix X should not include redundant variables and should include accurate and required variables that could discriminate g groups (Özdamar, 2004: 358).

Although the analysis is based on the assumption that the variables should be samples obtained from a multivariate population with a common covariance matrix, it could also be applied in situations the said assumption is not valid. Linear discriminant analysis is recommended when the above hypothesis is valid and quadratic discriminant analysis is recommended when it is not.

3. DATASET and VARIABLES

The present attempted to group OECD countries based on corruption levels and to determine the factors that are effective in this grouping. The reason for selection of OECD countries is as follows: OECD consists of relatively large number of countries

from different regions and furthermore Turkey is a member as well. The year 2013 is the most recent year for regulation of the data of all member states.

The data was compiled from The World Bank, The Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD), United Nations Development Program (UNDP) and Transparency International resources for the analysis.

For the study, 2013 data for thirty-four countries (Australia, Austria, Belgium, Turkey, Canada, Chile, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, Holland, New Zealand, Norway, Poland, Portuguese, Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, UK and USA) were collected. However, first, it would be appropriate to define The Corruption Perception Index (CPI).

The CPI scores and ranks countries/territories based on how corrupt a country's public sector is perceived to be. It is a composite index, a combination of surveys and assessments of corruption, collected by a variety of reputable institutions. The CPI is the most widely used indicator of corruption worldwide. The 2013 CPI draws on data sources from independent institutions specialising in governance and business climate analysis. The sources of information used for the 2013 CPI are based on data gathered in the past 24 months. The CPI includes only sources that provide a score for a set of countries/territories and that measure perceptions of corruption in the public sector. A country/territory's score indicates the perceived level of public sector corruption on a scale of 0-100, where 0 means that a country is perceived as highly corrupt and a 100 means that a country is perceived as very clean (Transparency International, 2013).

Macroeconomic variables used to group the countries are presented in Table 1, followed by a detailed explanation of the variables. The countries covered in the analysis are grouped based on their perceived corruption scores as countries with over sixty-five points and countries with under sixty-five points, hence high corruption and low corruption groups, respectively.

Table 1. Selected Economic Variables for OECD Countries

Tax revenue (GDP%)	GDP per capita (USD)
Inflation rate (%)	Human Development Index
Unemployment rate (%)	Total public debt (GDP %)
GDP growth (%)	Education expenditure (GDP %)

Tax revenues (TR): Tax revenues are public revenues that include income and profit taxes, social security payments, taxes imposed on goods and services, payroll taxes, taxes on the ownership and transfer of property, and other taxes. Total tax revenue as a percentage of GDP reflects the levies imposed by the government on national output.

GDP growth (GDPG): It is the annual growth rate as a percentage of GDP in market prices in constant local currency. Changes are calculated based on constant US dollars. GDP is the total of the gross value added in the economy by local producers and any taxes on products, minus subsidies excluded in product prices. Depreciation and fabricated assets or depletion and deprivation of natural resources are excluded in the calculation of GDP.

Unemployment rate (UR): Unemployment rate is the share of unemployed individuals in the labor force. Labor force includes all unemployed, employed and self-employed individuals.

GDP per capita (GDPPC): GDP per capita is the rate of gross domestic product to the population at midyear. GDP is the total of the gross value added in the economy by local producers and any taxes on products, minus subsidies excluded in product prices. Depreciation and fabricated assets or depletion and deprivation of natural resources are excluded in the calculation of GDP. Data are presented in current US dollars.

Inflation rate (IR): Consumer price index (CPI) inflation is the change in the prices of a set of goods and services that are commonly purchased by certain household groups.

Human Development Index (HDI): The Human Development Index (HDI) is an expression of brief mean achievements in key human development dimensions. These dimensions are a long and healthy life, having knowledge and a decent standard of living. The HDI is calculated with the geometric mean of normalized indices for each of the abovementioned three dimensions.

Health aspect is calculated by life expectancy at birth, education is assessed by mean schooling years of 25 years old and older adults and the years of education expected for school-age children. The standard of living is measured by gross national income per capita. Logarithm of income is used in the calculation of HDI to account for the reducing significance of income with the increase in GNI. The three HDI dimension index scores are finally combined in a composite index using the geometric mean.

Total public debt (TPD): Total gross public debt as a percentage of its GDP is the rate of general government debt to GDP.

Education expenditure (EE): It is the general public spending on education as a percentage of GDP that includes current, capital and transfer expenses funded by international sources. General public spending includes local, regional and central government expenditures.

4. EMPIRICIAL FINDINGS

In this section of the study, Pearson correlation analysis was applied to determine the multicollinearity problem before the analysis of the 2013 data collected for the OECD member countries. In the correlation matrix obtained with the analysis, the variables related to the coefficient that was calculated as greater than 0.70 were excluded from the analysis. Various variable combinations were tested for analysis and the results that best fulfilled the expectations are presented. In the second phase, to test the equality of the variable covariance matrices, the Box's M test was applied and the test findings are presented in Table 2.

Table 2. Box's Test of Equality of Covariances Matrices

Box's M		65.084
F	Approx.	5.534
	df1	10
	df2	3004.307
	Sig.	.000

The findings depicted in Table 2 demonstrate that the null hypothesis that the covariance matrices are homogeneous was rejected. Thus, it was concluded that the application of quadratic discriminant analysis would be adequate. The canonical correlation, eigenvalue and Wilks' lambda statistics given in Table 3 should be conducted to determine the significance of the discriminant function.

Table 3. EigenValues and Wilks' Lambda

Eigenvalues				
Function	Eigenvalue	% of Variances	Cumulative %	Canonical Correlation
1	1.343	100	100	0.757
Wilks' Lambda				
Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1	0.427	25.549	4	0

The canonical correlation value given in Table 3 indicates that the model can explain approximately 76% of the variance in the dependent variable. Furthermore, it is observed that one discriminant function and eigenvalue are generated due to fact that the dependent variable contained two categories. It can be stated that the function provided good discrimination since the eigenvalue value calculated as 1.343 is greater than 0.40. Wilks' Lambda and Sig. values showed that the discriminative power of the discriminant function that would be generated would be statistically significant. The independent variables to be included in the discriminant function obtained as the result of the analysis, related coefficient values and the structure matrix are presented in Table 4.

Table 4. Standardized Canonical Discriminant Function Coefficients and Structure Matrix

Std. Can. Discr. Func. Coefficients	Structure Matrix	
	Function 1	Function 1
HDI	.383	GDPPC .747
EE	.323	HDI .702
UR	-.456	UR -.471
GDPPC	.507	EE .428

The standardized canonical discriminant function coefficient column in Table 4 demonstrates that HDI, EE, UR and GDPPC variables were significant discriminant variables for separating the countries into low and high corruption groups. Since the coefficients of these variables can be considered as the coefficients in the regression analysis, it is observed that the coefficient symbols were also consistent with the expectations. In other words, it can be said that the HDI, EE and GDPPC variables affect the numerical value of the corruption in the positive direction and the UR variable in the negative direction. Structure matrix results indicate the relationship of each variable with the discriminant function. Here, it was observed that the variable with highest correlation with the discriminant function was GDPPC. Another criterion that was used to assess the success of the discriminant analysis is the correct classification rate presented in Table 5.

According to the rates presented in Table 5, 84.6% of the countries in the high corruption group were correctly and 15.4% were incorrectly classified, while 90.5% of the countries in the low-corruption group were correctly classified and 9.5% were incorrectly classified. Also, Table 5 demonstrates that correct classification rate was 88.2%.

Table 5. Classification Results

		Predicted Group Membership			Total
		Group	1	2	
Original	Count	1	11	2	13
		2	2	19	21
	%	1	84.6	15.4	100.0
		2	9.5	90.5	100.0

a. 88.2% of original grouped cases correctly classified.

CONCLUSION

The concept of corruption, which was often associated with underdevelopment in the past, became a popular subject today as a result of the rising globalization, the technological advances. Corruption undermines all governmental functions and directly affects monetary and fiscal policies of the government. It could cause deterioration of national structural problems (e.g., unemployment, income distribution inequality) and a decrease in economic growth and weaken human development, leading to persistent social problems such as insecure environment, social unrest, and internal conflicts. Due to these reasons, firstly an effective and independent judicial system is essential to fight corruption. Public audit institutions should be strengthened for strong public reforms. Extra significance should be given to freedom of press and transparency. Society should be raised awareness and educated about corruption. Furthermore international cooperation is vital (Transparency International).

In the present study, thirty-four OECD member countries were classified as low and high corruption countries based on perceived corruption levels and an attempt was made to determine the variables that affected the said classification. The collected data were assessed by discriminant analysis. It was determined that variables that were effective on the discriminant function, which was obtained as the result of the conducted analysis, were Human Development Index, education expenditures, unemployment rate and GDP per capita variables. It was determined that the variables that were the most influential factors in the allocation of countries to the low and high corruption groups were GDP per capita and Human Development Index. These results demonstrated that in OECD members with low HDI, GDP per capita and education expenditures, and high unemployment, level of corruption was at a higher level. The results were consistent with the findings in the literature. Human capital is crucial for a comprehensive and sustainable economic development. Countries where there is moderate level of education and unequal income distribution face poverty and corruption. Corruption significantly erodes human capital since it reduces disposable income and the capacity of educational investments. All countries should prioritize human capital in order to cope with corruption and sustain socio-economic development.

REFERENCES

- Ahmad, E., M.A. Ullah, M.I. Arfeen (2012), “Does Corruption Affect Economic Growth?”, *Latin American Journal of Economics*, 49(2), 277-305.
- Akçay, S. (2006), “Corruption and Human Development”, *Cato Journal*, 26(1), 29-48.
- Alesina, A., S. Ozler, N. Roubini, P. Swagel (1992), *Political Instability and Economic Growth*, NBER Working Paper Series, No. 4173.
- Ariely, G., E.M. Uslander (2017), “Corruption, Fairness and Inequality”, *International Political Science Review*, 38(3), 349-362.
- Bakırtaş, D. (2012), “Yolsuzluğun Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, *Yönetim ve Ekonomi*, 19(2), 88-98.
- Bardhan, P. (2006), “The Economist’s Approach to the Problem of Corruption”, *World Development*, 34(2), 341-348.
- Barreto, R.A. (2001), *Endogenous Corruption, Inequality And Growth: Econometric Evidence*, Adelaide University, Working Paper 01-2.
<http://www.economics.adelaide.edu.au/research/papers/doc/wp2001-02.pdf>,
D.A.: 17.08.2017
- Bouزيد, B.N. (2016), *Dynamic Relationship Between Corruption And Youth Unemployment. Empirical Evidences From A System Gmm Approach*, Policy Reseach Working Paper 7842,
<http://documents.worldbank.org/curated/en/916781475156227542/Dynamic-Relationship-Between-Corruption-and-Youth-Unemployment-Empirical-Evidences-From-a-System-GMM-Approach>, D.A.: 17.08.2017.
- Eicher, T., C.G., Penalosa, T. Ypersele (2009), “Education, Corruption and the Distribution of Income”, *Journal of Economic Growth*, 14(3), 205-231.
- Fernandez, M.G., C.G. Velasco (2014), “Shadow Economy, Corruption and Public Debt in Spain”, *Journal of Policy Modeling*, 36, 1101-1117.
- Gupta, S., H. Davoodi, R.A. Terme (1998), Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?, IMF Working Paper, WP/98/76.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9876.pdf>, D.A.: 09.08.2017.
- Gupta, S., H. Davoodi, E. Tiongso (2000), *Corruption and Provision of Health Care and Education Services*, IMF Working Paper, WP/00/116.
- IMF (2016), *IMF Staff Discussion Note, Corruption: Costs and Mitigating Strategies*, SDN/16/05.
- Ivanyna, M., A. Moumouras, P. Rangazas (2015), Corruption, Public Debt and Economic Growth.
https://msu.edu/~ivanynam/research/corr_debt/Ivanyna_Mourmouras_Rangazas_Corruption_Public_Debt_2015.pdf, D.A.: 09.08.2017.
- Johnson, D.E. (1998), *Applied Multivariate Methods for Data Analysis*, Duxbury: California.
- Johnson, R.A., D.W. Wichern (1998), *Applied Multivariate Statistical Analysis* (4th ed), New Jersey: Prentice-Hall Inc.

- Karagöz, K., M. Karagöz (2010), “Yolsuzluk, Ekonomik Büyüme ve Kamu Harcamaları: Türkiye için Ampirik Bir Analiz”, *Sayıştay Dergisi*, 176, 5-22.
- Konu, A., A.Y. Ata (2016), “Yolsuzluk ve Ekonomik Özgürlük İlişkisi Üzerine Yatay Kesit Analizi”, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(1), 195-207.
- Li, H., C.X., Lixin, Z. Heng-fu (2000), “Corruption, Income Distribution, and Growth”, *Economics and Politics*, 12(2), 155-181.
- Lucic, D., M. Radisic, D. Dobromirov (2016), “Casuality Between Corruption and the level of GDP”, *Economic Research*, 29(1), 360-379.
- Lui, F.T. (1985), “An Equilibrium Queuing Model of Bribery”, *Journal of Political Economy*, 93(4), 760-781.
- Mauro, P. (1995), “Corruption and Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- Mo, P.H. (2001), “Corruption and Economic Growth”, *Journal of Comparative Economics*, 29, 66-79
- Morgan, L. Amanda (1998), “*Corruption: Causes, Consequences and Policy Implications: A Literature Review*”, The Asia Foundation Working Paper Series, No. 9
- Murphy, K.M., A. Shleifer, R.W. Vishny (1993), “Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth?”, *The American Economic Review*, 83(2), 409-414.
- OECD (2013), *Issue Paper on Corruption and Economic Growth. Paper presented to the G20 Leaders at the St. Petersburg Summit in September 2013.*
<https://www.oecd.org/g20/topics/anti-corruption/Issue-Paper-Corruption-and-Economic-Growth.pdf>, D.A.: 27.07.2017
- Özdamar, K. (2004), *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi* (5. Baskı), Eskişehir: Kaan.
- Tanzi, V. (1998), *Corruption Around The World: Causes, Consequences, Scope and Cures*, IMF Working Paper, WP/98/63.
- Transparency International (2013), *Corruption Perceptions Index 2013: Frequently Asked Questions*, www.transparency.org, D.A.: 10.09.2018.
- Transparency International (2015), *Corruption Perception Index 2015*, <https://www.transparency.org/cpi2015>, D.A.: 01.08.2017.
- Uğur, M. (2014), “Corruption’s Direct Effects on Per Capita Income Growth: A Meta Analysis”, *Journal of Economic Surveys*, 28(3), 472-490.
- Ulman, S.R., G.V. Bujanca (2014), “The Corruption Influence on Macroeconomic Environment. Empirical Analysis on Countries Development Stages”, *Procedia Economics and Finance*, 16, 427-437.
- Umaru, A., M. Donga, E.J. Gambo, K.M. Yakubu (2013), “Relationship Between Crime Level, Unemployment, Poverty, Corruption and Inflation in Nigeria (An Empirical Analysis)”, *Global Advanced Research Journal of Management and Business Studies*, 2(8), 411-422.
- Wong, M.Y.H. (2017), “Public Spending, Corruption and Income Inequality: A Comparative Analysis of Asia and Latin America”, *International Political Science Review*, 38(3), 298-315.

OECD ÜLKELERİNİN İŞ YAPMA KOLAYLIĞI AÇISINDAN ÇOK KRİTERLİ KARAR ANALİZİ İLE SIRALANMASI

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 341-363

Çağlayan ÖNALMIŞ
Savunma Sanayii Başkanlığı
caglayanonalmis@gmail.com

Aydın ULUCAN
Prof.Dr., Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü
aulucan@hacettepe.edu.tr

Kazım Barış ATICI
Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü
kba@hacettepe.edu.tr

Öz: İş Yapma Kolaylığı Endeksi Dünya Bankası'nın her yıl yayınladığı en önemli endekslerinden biridir. Endeks, ülkeleri yatırım yapma ve yatırımları sürdürme sürecindeki prosedürler açısından değerlendirmekte ve yatırım yapılabilecek ülke sıralamalarını ortaya koymaktadır. Endeks verileri Dünya Bankası'nın küresel ve yerel ortaklarından elde edilmekte olup, belirsizlik ve öznellik içerme olasılığı yüksek olan verilerdir. Endeks on adet kriter açısından aritmetik ortalama almaya dayanan bir metoda sahiptir ve her kriterin önemini eşit almaktadır. Endeks verilerinin bu özelliklerini dikkate alarak, bu çalışmada İş Yapma Kolaylığı Endeksinin altı yıllık verilerinden faydalanılarak OECD ülkeleri sıralanmaktadır. Çalışmanın yöntemi, aralıklı veri kullanmaya olanak sağlayan bir çok kriterli karar analizi tekniği olan Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizidir. Ülkeler için iş yapma kolaylığı açısından yüksek olasılıkla yer alacakları sıraların yanında ülkeleri yukarı sıralara taşıyabilecek ağırlık setleri de elde edilmiştir. Çalışmada yıllar içinde birikmiş bulunan İş Yapma Kolaylığı verilerinden faydalanılarak verilerin elde edilmesi sürecinden gelen belirsizliklerin, sapmaların ve hataların da göz önünde bulundurulduğu bütünsel bir sıralama ve sıralamaların duyarlılıkları ortaya konmuş olmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Çok Kriterli Karar Analizi, İş Yapma Kolaylığı, Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizi, ülke sıralaması, OECD.

**RANKING OF OECD COUNTRIES
WITH MULTI-CRITERIA
DECISION ANALYSIS
FOR EASE OF DOING BUSINESS**

*Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 341-363*

Çağlayan ÖNALMIŞ

Presidency of Defence Industries
caglayanonalmis@gmail.com

Aydın ULUCAN

Prof.Dr., Hacettepe University
Faculty of Economics and Administrative
Sciences
Department of Business Administration
aulucan@hacettepe.edu.tr

Kazım Barış ATICI

Assoc.Prof.Dr., Hacettepe University
Faculty of Economics and Administrative
Sciences
Department of Business Administration
kba@hacettepe.edu.tr

Abstract: Ease of Doing Business Index is one of the most important World Bank Indexes published every year. The index evaluates and ranks the World countries in terms of procedures for investing and sustaining the investments. The data for the index are gathered from several global and local partners of World Bank and have a high level of potential for uncertainty and subjectivity due to the diversity in resources. The standard methodology of the index is based on arithmetic mean of values in ten different criteria for each country, which takes the weight of importance as equal for all criteria. Considering those properties of the data, in this study, we rank the OECD countries by making use of Ease of Doing Business data for 6 years. We apply Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis (SMAA) method, which is a multiple criteria decision method that enables incorporation of interval data. As well as the ranks with the highest acceptability for countries, the analysis provides the weight vectors that can move the countries to the top ranks. The study provides a comprehensive ranking and sensitivity of ranks using accumulated data on Ease of Doing Business during the years while taking potential uncertainties, deviations and errors in data collection process into account.

Keywords: Multiple Criteria Decision Analysis, Ease of Doing Business, Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis, country ranking, OECD.

GİRİŞ

Uluslararası girişimciler, iş kurmak istedikleri ülkeleri belirlemek için ekonomik kriterlere dayalı bir dizi enstrüman kullanırken, farklı kuruluşların ve bağımsız grupların düzenli olarak yayınladığı sıralamalara ait raporlardan da faydalanmaktadır. İş Yapma (*Doing Business*), Dünya Bankası'nın her yıl bu amaçla yayınladığı en önemli raporlarından biridir. Rapor kapsamında yer alan İş Yapma Kolaylığı (*Ease of Doing Business*) Endeksi, Dünya Bankası'nın yayınladığı dört önemli endeksten biridir. İlki 2004 yılında yayınlanan endeks ilk yılında 4 kriter açısından 133 ülkeyi sıralamakta iken 2017 yılı itibariyle 190 ülkede, iş dünyası düzenlemelerini ölçmekte ve on kritere göre ülkeleri sıralamaktadır.

Ülkeler iş kanunları ve düzenlemeler açısından farklılık arz etmez. Geniş kapsamda düşünüldüğünde bu düzenlemeler, toplum için fayda yaratmaya yönelik olmakla birlikte yatırım yapacaklar açısından maliyetleri artırabilmektedir. Bazı ülkeler aşırı düzenleyici iken diğerleri tam tersi olabilmektedir. İş Yapma Kolaylığı Endeksi şirketlerin nasıl iş yapacaklarını yöneten kanunları ve düzenlemeleri ölçerek standardize edilmiş bir ülkeler arası veri ortaya koymaktadır. Bu standartlaştırılmış karşılaştırma verisi uluslararası yatırımcılar açısından yatırım kararlarını şekillendirirken önem arz etmektedir. Endeks iş dünyası ile ilgili reformları dikkate almaları ve tartışmaları konusunda karar vericilere destek sağlayabilecek özelliğindedir. Kolay anlaşılabilir olması geniş kitlelere yayılmasını ve farklı kesimlerden (iş dünyası, devlet yetkilileri vb.) uygulayıcılar tarafından ilgi duyulmasını sağlamaktadır. Ayrıca, ülkelerin diğer ülkelerle kendilerini kıyaslanmasına dayalı olarak gelişime katkı sağlamakta ve gelişmekte olan ülkelerde iş yapma ortamıyla ilgili konular hakkında aynı dili konuşmalarına yardım etmektedir.

Endeks kapsamında Dünya Bankası tarafından küresel ve yerel ortaklardan¹ toplanan veriler bir araya getirilerek on temel ana kriter kapsamında endekslenmektedir. Daha sonra ülkeler için bu on kriterin değerlerinin ortalaması alınarak bir sıralama elde edilmektedir. Her ne kadar analiz deterministik bir metodolojiye dayansa da veri kaynaklarının çeşitliliği ve bazı verilerin içerdiği subjektiflik açısından belirsizlik içeren bir karar metodolojisinin uygulanmasına uygundur. Bu çalışmada, yıllar içinde birikmiş bulunan İş Yapma Kolaylığı verilerinden faydalanılarak OECD ülkelerinin verilerin elde edilmesi sürecinden gelen belirsizliklerin, sapmaların ve hataların da göz önünde bulundurulduğu bütünsel bir sıralama yapılması amaçlanmaktadır. Çalışmanın yöntemi olarak Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizi (*Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis – SMAA*) belirlenmiştir. Simülasyon tabanlı bu yöntem, gerek alternatiflerin kriter değerlerinin gerekse kriterlerin önem ağırlıklarının belirsiz veri içerecek şekilde modellenebilmesine imkan tanıması açısından seçilmiştir. Analiz altı yılı kapsayan verilerin (2010-2015) aralık verisi olarak kullanılmasına dayanmaktadır.

OECD ülkelerinin kriter değerleri altı yıllık minimum ve maksimumlar arasında olacak şekilde analize dahil edilmiştir. Böylelikle, altı yılın verileri ile tek bir ülke sıralaması elde edilmektedir. Analiz çerçevesinde kriterlerin önem ağırlıkları açısından serbest ağırlıklı (Ağırlık Bilgisiz) model ve kriterlerin yıllar içerisinde kullanım frekanslarına dayanan ağırlıkların kullanıldığı (Ağırlık Bilgili) model olmak üzere iki yaklaşım izlenmektedir.

Çalışma, çok çeşitli kaynaklardan toplanarak endekslenen ve doğası gereği bir miktar sapma veya hata içerebilecek çok önemli bir veri setinin belirsizlik altında karar vermede yaygın olarak kullanılan bir yöntem ile analiz edilmesi açısından katkı içermektedir. Çok önemli veriden bu periyotta gerçekleşen dalgalanmaları da dikkate alarak simülasyon yaparak hali hazırda deterministik olarak modellenen ve aritmetik ortalama almaya dayanan metodolojiye bir alternatif ortaya koymaktadır. Böylelikle yıllar içinde ülkeler için birikmiş olan İş Yapma Kolaylığı verisi alternatif bir şekilde endekslenmiş olmaktadır. Buna ilaveten, hali hazırda kriterlerin eşit ağırlığa sahip olduğu varsayımı ile hareket eden modelleme yaklaşımından kriterlerin veri değerlerine dayanarak atanan ağırlıklar ile değerlendirme yapan bir yaklaşım önerilmektedir.

Çalışma şu şekilde organize edilmiştir: Bölüm 2’de yatırım yapılacak ülke sıralamaları ile ilgili uygulamalar örneklenmektedir. Bölüm 3, İş Yapma Kolaylığı Endeksi’nin kapsamını ve kriterlerini özetlemektedir. Bölüm 4, Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizi yöntemini ve uygulama alanlarını anlatmaktadır. Bölüm 5, çalışmanın model tasarımı ile ilgilidir. Bölüm 6’da analiz bulguları yer almaktadır. Bölüm 7 ise sonuç bölümüdür.

1. YATIRIM YAPILACAK ÜLKE SIRALAMALARI ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Literatürde, 1960’lı yıllardan itibaren girişimcilere fikir vermek adına, yatırım yapılacak ülkeleri sıralayan çok çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bu alanda akademi ile bağımsız değerlendirme kuruluşları arasında sıkı bir iş birliğinden bahsedilebilir. Akademik çalışmalarda geliştirilen metotların uluslararası değerlendirme kuruluşları tarafından yapılan ülke sıralamalarında sıklıkla kullanıldığı göze çarpmaktadır. Örneğin, bu çalışmanın kapsamında yer alan İş Yapma Kolaylığı endeksi fikrinin başlangıç noktası Hernando de Soto’nun 1990 yılında yayınlamış olduğu çalışma olarak kabul edilmektedir. Hernando de Soto’nun araştırma ekibi 1983 yılında Lima’nın dışında bir tek çalışanlı konfeksiyon fabrikası kurulması için gereken bürokratik prosedürleri izlemiş ve 289 gün sonra ve 1.231 \$ harcanması sonucunda fabrika faaliyete başlayabilmek için yasal hale geldiğini saptamıştır (Hernando de Soto, 1990). İş yapma prosedürlerinin yapısını inceleyen De Soto’nun çalışmasının önemi, Dünya Bankası’nın 2017 yılı İş Yapma (*Doing Business*) raporunda açıkça belirtilmekte, De Soto’nun

çalışmasının önemine vurgu yapılmaktadır.² Bu bölümde, yatırım yapılacak ülkeleri seçerken kullanılacak metotları içeren akademik çalışmalar hakkında genel bilgi sağlanmaktadır.

Liander *vd.* (1967) ekonomik kalkınma ile iç istikrar ve uyum olmak üzere iki kümeye ait kriterlere dayanan ülke tercih endekslerini türetmiştir. Samli (1977), ülke tercih endeksleri yaklaşımını, Doğu Avrupa ülkeleri için makro göstergeleri kullanarak piyasa kalite endeksi elde etmek için kullanmıştır. Harrell ve Kiefer (1993) Ford Traktör'ün pazar portföy yaklaşımı ile ülke çekicilik ölçeği gelişimi arasında ilişki kurmuşlardır. Burada ülke çekicilik ölçeği, pazar büyüklüğü, pazarın büyümesi, fiyat kontrolleri ve düzenlemeleri, onay gereksinimleri, yerel kapsam ve telafi edici ihracat gereksinimleri, enflasyon, ticaret dengesi ve siyasi istikrarın derecelendirmelerinin bileşiminden oluşmaktadır.

Çavuşgil (1997), 13 değişken kullanarak, *Economist Dergisi* tarafından gelişmekte olan pazarlar olarak tanımlanan 23 ülkeyi incelemiş ve bunları pazar büyüklüğü, pazar büyüme oranı, pazar yoğunluğu, pazar tüketim kapasitesi, ticari altyapı, ekonomik özgürlük ve piyasa algılaması üzerine sıralamıştır. Bu çalışmada, kriter değerleri, değişkenlerin standartlaştırılması ve daha sonra 1-100 ölçeklerine dönüştürülmesiyle elde edilmektedir. Boyutların göreceli ağırlıkları ise, uluslararası iş dünyası profesyonelleri ve eğitimcilerinden Delphi Yöntemi ile belirlenmektedir. Sonuçta yedi kriter, ilgili ağırlıkları kullanarak toplam “pazar fırsat endeksi” ile birleştirilmiştir. Geliştirilen endeks halen Michigan State Üniversitesi'nin GlobalEDGE Portalı'nda düzenli olarak yayınlanmaktadır³.

Çavuşgil *vd.* (2004), girişimcilere uluslararası yatırımlarda yardımcı olması için sistematik bir yaklaşımın gerekliliğini belirtmişlerdir. Çalışmada, sıralama ve gruplama olmak üzere, iki yöntem önererek dış pazarları kıyaslamada objektif ve kapsamlı analitik teknik geliştirmişlerdir. Çalışma, yurtdışı pazar potansiyelinin göreceli piyasa çekiciliğine odaklanmakta ve ülkeleri buna göre derecelendirmektedir. Geliştirilen modelde belirli endüstri dallarına veya projelere uyum sağlayacak şekilde boyutlar ve değişkenler uyarlanabilmektedir. Çalışmanın amacının sadece pazara giriş için ülkeleri sıralamak olmayıp, mevcut verilere dayanan analitik yaklaşımların kullanımını kanıtlayarak ülke seçiminin karmaşıklığını azaltmak olduğunu belirtmişlerdir.

Djankov *vd.* (2002), 85 ülkede işe başlamak için gereken maliyeti zaman ve prosedür sayısını kayıt altına alarak bir bakış açısı geliştirmiştir. Yapılan bu çalışma İş Yapma Kolaylığı endeksinin “işe başlama” kriterinin temelini oluşturmaktadır. Çalışmadaki temel bulgu iş yapmak için daha ağır düzenlemelerin genellikle daha çok yozlaşmış ve daha geniş kayıt dışı ekonomilerle ilişkili olmasıdır. Ayrıca, daha az demokratik hükümetler tarafından İş Yapma'nın daha ağır şartlar altında düzenlendiği

ve bu düzenlemelerin görünürde sosyal bir fayda sağlamadığının farkına varılmıştır. Bu bulgular, işe başlamanın basitleştirilmesi için motive edici çalışmalarda kullanılmıştır. Djankov (2009)'a göre, makalesinin yayınlanmasından bu yana ülkeler bu konuda reform yapmaya ağırlık vermişlerdir. Bu çalışmada elde edilen veriler sadece Dünya Bankası tarafından kullanılmayıp, Ekonomik Özgürlük İndeksi, Küresel Rekabet Raporu, Dünya Ekonomik Özgürlüğü gibi endekslerde de sıralama için kullanılmıştır.

2. İŞ YAPMA KOLAYLIĞI ENDEKSİ

Kapsam olarak İş Yapma Kolaylığı endeksi, ülkelerin özel sektör aktivitelerinin belirli bir alt kümesi ve yasal sektörde yerli sermayeli firmaların yüzleştiği düzenleyici çevreler hakkında bilgi toplamaktadır. Endeks kapsamında yer alan ve kapsam dışında bırakılan yatırım tipleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. İş Yapma Kolaylığı endeksinin kapsamı

Endeksin Kapsadıkları	Endeksin Kapsamının Dışındakiler
<ul style="list-style-type: none"> • Küçük ve Orta Ölçekli Firmalar • Yasal Sektörlerdeki Girişimciler • Yerel Firmalar ve Yatırımcılar • Yasal ve Resmi İşlemler ve Süreçler • Başkentlerdeki Firmalar • Limited Şirketler 	<ul style="list-style-type: none"> • Küçük Girişimciler ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri • Yasal Olmayan Sektörlerdeki Girişimciler • Yabancılara Ait Firmalar ve Yabancı Yatırımcılar • İlegal, Yozlaşmış, Gayri Resmi ve Hukuk Dışı İşlemler ve Süreçler • Tek Şahıs Mülkiyetleri

Endeks, veri sağlayanlardan gelen veriler ışığında sıralama yapmakta olup, endeks kriterlerine ait önem ağırlıkları eşit olarak kabul edilmektedir. Her kriter farklı birimler ile ölçülen çeşitli alt faktörlerden oluşmaktadır. Her ülkenin kriter değerleri alt faktörlerdeki değerlerinin ortalaması alınarak bulunur. Burada, alt faktör değerleri 0-100 arası normalizasyona tabi tutulur. Normalizasyon işlemi sınır değerlere (en iyi ve en kötü değerlere) olan uzaklıklar dikkate alınarak yapılmaktadır. Dolayısı ile her ülkenin bütün kriter değerleri 0-100 arasında olacak şekilde elde edilir. Bütün kriterler değerlerinin ortalaması alınarak ülkelerin İş Yapma Kolaylığı endeks değerleri elde edilir ve ülkeler bu değerler esas alınarak sıralanır.

Endeks kapsamında yer alan kriterler ve içerdikleri alt faktörler aşağıda verilmektedir:

1) İşe başlama: Bir ülkede iş yapmaya başlayabilmek için yerine getirilmesi gereken prosedür sayısı, geçen süre, maliyetler ve minimum sermaye alt faktörlerini içerir.

- 2) **İnşaat İzni Alma:** Bir ülkede inşaat yapabilmek için yerine getirilmesi gereken prosedür sayısı, geçen süre ve maliyetler (yüzde olarak) alt faktörlerini içerir.
- 3) **Elektrik Bağlatma⁴:** Bir ülkede elektrik bağlatabilmek için yerine getirilmesi gereken prosedür sayısı, geçen süre, maliyetler (kişi başı gelire oran olarak) ve elektrik arzının güvenilirliği ile tarifeleri şeffaflığı alt faktörlerini içerir.
- 4) **Mülkün Tescili:** Bir ülkede mülk edinebilmek için yerine getirilmesi gereken prosedür sayısı, geçen süre, maliyetler (mülk değerinin yüzdesi olarak) ve arazi yönetimi kalitesi (0-30 arası) alt faktörlerini içerir.
- 5) **Kredi Alma:** Yasal hakların gücü endeksi (0-10 arası), kredi bilgisinin derinliği endeksi (0-10 arası) ve toplam kredi alma endeksi (0-10 arası) alt endekslerini içerir.
- 6) **Azınlık Yatırımcıları Koruma:** Çıkar çatışması düzenleme endeksinin büyüklüğü (0-18 arası), hissedar yönetim endeksi büyüklüğü (0-10 arası), azınlık yatırımcıları koruma endeksi büyüklüğü (0-10 arası) alt faktörlerini içerir.
- 7) **Vergilerin Ödenmesi:** Mükellef sayısı, zaman ve toplam vergi oranı (yüzde olarak kara oranı) alt faktörlerini içermektedir.
- 8) **Sınır Ötesi Ticaret:** İhracat ve ithalat için gerekli doküman, zaman ve sınır uyumu gibi faktörleri içerir.
- 9) **Sözleşmenin İcrası:** Adalet süreçlerinin kalitesi endeksi (0-18 arası) ile zaman ve maliyet alt faktörlerini içerir.
- 10) **İflasın Çözümü:** Geri kazanma oranı ve iflas çerçeve endeksi (0-16) alt faktörlerini içerir.

Endekse ait neredeyse bütün kriterler çeşitli rapor ve yayınlar ile desteklenerek metodolojiye dahil edilmiştir⁵. Görüldüğü üzere alt faktörlerin bir kısmı başka endeksleri içermektedir. Bu endeksler de kendi içlerinde alt faktörlere sahiptir. Nihai olarak çok çeşitli kaynaklardan toplanan on adet kritere ait veriler kullanılarak ülkeler sıralanır. Endeks, ülkelerde daha az düzenlemeyi tercih etme eğilimindedir. Prosedür sayılarının çokluğu bir ülkeyi sıralamalarda geri düşürmektedir. Bu açıdan normalizasyon sırasında prosedür sayısı ve zaman tipindeki alt faktörler ters yönlü (azı iyi) olarak ele alınmaktadır.

3. YÖNTEM

Fayda fonksiyonu temelli yaklaşımlar, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri önemli bir dalını oluşturmaktadır. Bu yaklaşımda alternatifler kriter değerlerine bağlı bir fonksiyon yardımıyla elde edilen fayda skorları temelinde değerlendirilmektedir. Ancak ÇKKV modelini oluşturan parametrelerin kesin değerlerinin bilinemediği durumlarda bu yöntem çalışmamaktadır. Bu problemin üstesinden gelmek için Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizi (*Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis – SMAA*) yaklaşımı kullanılabilir. Bu yöntemde

parametre değerlerini sormak ve bunlara bir cevap beklemek yerine farklı durumların hangi sonuçlara götüreceği belirlenmektedir. Dolayısıyla tersine bir yaklaşımdan bahsetmek mümkündür. Yöntemin alternatifler arası sıralama yapmaya yarayan SMAA-2 ile sınıflandırma yapmaya yarayan SMAA-TRI gibi türleri mevcuttur. Bu bölümde çalışma kapsamında ülke sıralaması yapmak amacı ile kullanılan SMAA-2 yönteminin temel kavramları açıklanmaktadır.

Lahtelma *vd.* (1998) SMAA analizi ile ilgili olarak temel matematiksel kavramları tanımlamışlardır. Bu çerçevede n kriter $\{g_1, \dots, g_j, \dots, g_n\}$ kullanılarak m alternatif $\{x_1, \dots, x_i, \dots, x_m\}$ değerlendirildiğinde, x_i alternatifinin g_i kriteri açısından değerlendirilmesi $g_i(x_i)$ olarak ifade edilmektedir. Doğrusal fayda fonksiyonu (1)'de verilmektedir.

$$u(x_i, w) = \sum_{j=1}^n w_j g_j(x_i) \quad (1)$$

Ağırlıkların negatif olmadığı ve normalleştirildiği varsayıldığında olanaklı ağırlık uzayı (2)'de verilen şekilde olacaktır:

$$W = \{w \in R^n: w \geq 0 \text{ ve } \sum_{j=1}^n w_j = 1\} \quad (2)$$

SMAA yöntemleri kriter değerlerinin, ağırlıkların veya diğer model parametrelerinin kesin olarak bilinmediği durumlar için geliştirilmiştir. Belirsiz olan veya kesin olmayan kriter değerleri, uzayında $f_\lambda(\xi)$ yoğunluk fonksiyonu ile $g_i(x_i)$ deterministik değerlendirmelerine ilişkin ξ_i stokastik değişkenleriyle temsil edilmektedir. Benzer olarak karar vericilerin bilinmeyen veya kısmen bilinen tercihleri W uygun ağırlık uzayındaki $f_W(w)$ ortak yoğunluk fonksiyonu ile ifade edilmektedir. Ağırlıklara ilişkin tercih bilgisindeki toplam bilinmezlik, W üzerinde düzgün ağırlık dağılımı ile (3)'te gösterilmektedir:

$$f_W(w) = 1 / \text{vol}(W) \quad (3)$$

SMAA'nın temel fikri stokastik parametre uzayları üzerinde çok boyutlu integraller kullanılarak hesaplanan tanımlayıcı ölçümlerle karar desteği sağlamaktır. Bu amaçla $W_i(\xi)$ elverişli ağırlıklar kümesi (4)'te tanımlanmaktadır:

$$W_i(\xi) = \{w \in W: u(\xi_i, w) \geq u(\xi_k, w), \forall k = 1, \dots, m\} \quad (4)$$

$w \in W_i(\xi)$ ağırlık değerleri x_i 'nin toplam faydasını diğer alternatiflerin faydasından büyük veya eşit yapmaktadır.

Lahdelma *vd.* (1998) orijinal SMAA için üç ölçüm kavramını ortaya koymuşlardır. Bunlar uygunluk endeksi (*acceptability index*), merkezi ağırlık vektörü (*central weight vector*) ve güven faktörü (*confidence factor*) olarak sıralanmaktadır. Bu tanımlayıcı ölçümler çok boyutlu integrallerle hesaplanmaktadır. SMAA modelinde yer alan integraller için kesin değerler elde etmeye çalışmak yerine Monte Carlo simülasyonu kullanılarak yeterince doğru olan gerçeğe yakın değerler elde edilmektedir. Aşağıda, SMAA'nın temelini oluşturan ölçümler tanımlanmaktadır.

1) Uygunluk Endeksi: Bir alternatife ait uygunluk endeksi değeri o alternatifi en tercih edilir yapan farklı değerlemelerin oranını göstermekte olup elverişli ağırlık uzayı ve kriter dağılımları üzerinde çok boyutlu integraller yardımıyla aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır (Lahdelma *vd.*, 1998):

$$a_i = \int_{\xi \in X} f_X(\xi) \int_{w \in W_i(\xi)} f_W(w) dw d\xi \quad (5)$$

Uygunluk endeksi bir alternatifin en iyi alternatif olma olasılığını göstermesi nedeniyle yüzde olarak ifade edilmektedir.

SMAA-2'de yer alan, b_i^r sıra uygunluk endeksi ise, x_i alternatifinin r sırasında yer almasını sağlayacak parametre değerlerinin tüm değerler içindeki oranını tanımlamaktadır. (Lahdelma ve Salminen, 2001).

$$b_i^r = \int_{\xi \in X} f_X(\xi) \int_{w \in W_i^r(\xi)} f_W(w) dw d\xi \quad (6)$$

En uygun (en iyi) alternatifler, en iyi (en küçük) sıralar için yüksek endeks değeri alanlardır. Endeks değeri $[0,1]$ arasında yer almaktadır. Herhangi bir alternatifin ilk sırada yer alması kapsamında ilgili sıra uygunluk endeks değeri b_i^1 , a_i uygunluk endeks değerine eşit olmaktadır.

2) Merkezi Ağırlık Vektörü: SMAA'nın ikinci ölçütü olan merkezi ağırlık vektörü w_i^c , elverişli ağırlık uzayının merkezi ortalama büyüklüğüdür. Kriterler ve ağırlık dağılımları üzerinde çok boyutlu integral yardımıyla (7)'deki gibi hesaplanmaktadır (Lahdelma *vd.*, 1998).

$$w_i^c = \frac{1}{a_i} \int_{\xi \in X} f_X(\xi) \int_{w \in W_i(\xi)} f_W(w) dw d\xi \quad (7)$$

Varsayılan tercih modeli doğrultusunda, merkezi ağırlık vektörü söz konusu alternatifi en iyi yapacak kriter ağırlıkları setini yansıtmaktadır.

3) Güven Faktörü: Üçüncü ölçüt olan p_i^c güven faktörü, merkezi ağırlık vektörü ile tanımlanan tercihler doğrultusunda bir alternatifin tercih edilme olasılığı olarak tanımlanmaktadır. Kriter dağılımı üzerinde çok boyutlu integral yardımıyla (8)'de verilen şekilde hesaplanmaktadır (Lahdelma vd., 1998)

$$p_i^c = \int_{\xi \in X: u(\xi_i, w_i^c) \geq u(\xi_k, w_k^c)} f_x(\xi) d\xi \quad (8)$$

Güven faktörü, kriter ölçümlerinin, etkin alternatiflerin belirlenmesi kapsamında ne derecede yeterli olduklarını ortaya koymaktadır.

SMAA-2 tekniğinin farklı alanlarda uygulamaları bulunmaktadır. Katı atık sahası ıslah yöntemi seçimi (Lahdelma vd., 2001), katı atık yer seçimi (Lahdelma vd., 2002), sosyo ekolojik tabiat planlaması (Kangas vd., 2005), asansör planlaması (Tervonen vd., 2008), elektrik perakendeciliğinde fiyat politikası ve risk düzeyi seçimi (Lahdelma vd., 2009) bu uygulamalar arasında öne çıkmaktadır.

4. MODEL TASARIMI

Bu çalışmada, Dünya Bankası'nın her yıl yayınladığı İş Yapma (*Doing Business*) raporlarında yer alan İş Yapma Kolaylığı (*Ease of Doing Business*) Endeksi'nin verilerinden faydalanılarak OECD ülkeleri için SMAA-2 yöntemi ile bütünsel bir sıralama yapılmaktadır. Analizde 2011 yılından itibaren raporda on ana kriterinin yer alması ve 2016 yılında yapılan metodoloji değişikliği nedeniyle verilerin tutarlı olması açısından 2010-2015 yılları arası veriler dikkate alınmaktadır. Dünya Bankası'nın İş Yapma raporunda, 2016 yılında bazı kriterlerin metodolojilerinde değişikliklere gidilmiştir. İnşaat İzni Alma, Elektrik Bağlatma, Mülkün Tescili, Sözleşmenin İcrası kriterlerinde çalışma alanını genişletirken, Sınır Ötesi Ticaret kriterinin metodolojisi kapsamlı bir değişikliğe uğramıştır. Azınlık Yatırımcıları Koruma metodolojisinde ise bazı küçük güncellemeler yapılmıştır. Bu açıdan, 2016 yılı için hesaplanan skorlar önceki senelerde hesaplanan skorlardan hesaplanış biçimi açısından farklılık arz etmektedir. Dolayısı ile veride yalnızca 2010-2015 yılları arasında tam bir tutarlıktan bahsedebiliriz. Analiz kapsamı, veri güvenilirliği açısından OECD ülkeleri olarak belirlenmiştir.

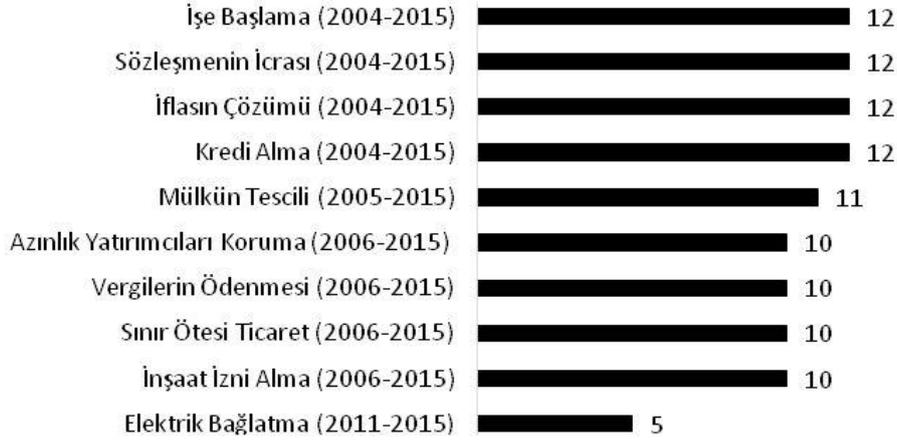
Elde edilen veri seti 35 OECD ülkesi için altı yıllık periyotta değişen kriter değerlerinden (10 adet kriter) oluşmaktadır. Standart uygulama her yıl, her ülke için kriter değerlerinin aritmetik ortalamasının alınmasına dayanmaktadır. Dolayısı ile her yıl için bir sıralama vardır. Amacımız bu çok dönemli veriyi kullanarak genel bir sıralama elde etmektir. Problemin yapısı çok kriterli karar analizi yöntemlerinin uygulanmasına uygundur. Her çok kriterli karar analizi uygulamasında olduğu gibi ele

alınması gereken iki temel konu vardır: alternatiflerin kriter değerlerinin elde edilmesi ve kriterlerin önem ağırlıklarının belirlenmesi.

Alternatiflerin Kriter Değerleri: Bölüm 4'te değinildiği üzere, SMAA yöntemi alternatiflerin kriter değerlerinin ve/veya kriterlerin ağırlıklarının tam olarak bilinemediği durumlarda sıralama veya gruplama yapmaya olanak sağlayan bir yöntemdir. Bu yöntemde, alternatiflerin kriter değerleri aralık verisi halinde ele alınabilmektedir. Var olan 35 ülke, altı yıl ve on kriter içeren veriyi kullanarak tek bir sıralama elde etmeye uygun bir yöntemdir. Bu amaçla, her bir ülkenin kriter değerleri altı yıllık verilerinin minimum ve maksimum noktaları arasında değişen aralıklar olarak alınmıştır. Burada amaç, her yıl için ayrı ayrı ortalamaların alınması şeklinde kurulmuş olan yapıyı aralıklı veri içeren bir çok kriterli veri problemine dönüştürerek altı yıllık veriden yıllar içindeki değişmelerini de etkisini dikkate alan tek bir sıralama elde etmektir.

Kriterlerin Önem Ağırlıkları: Ülkelerin İş Yapma Kolaylığı Endeksi standart hesabında her bir ülke için kriter değerlerinin aritmetik ortalaması alınmaktadır. Dolayısı ile her kriterin önem ağırlığı eşit kabul edilmektedir. Bu yüzden kriterlerin önem ağırlıkları ile ilgili bir veri bulunmamaktadır. SMAA yöntemi hem kriter ağırlığı bilgisinin bulunduğu hem de bulunmadığı durumlarda sıralama yapabilmektedir. Yöntem simülasyon tabanlı olduğundan her deneyde kriter ağırlıkları ağırlık yoğunluk fonksiyonu vasıtası ile rastgele atanarak işlem yapılmaktadır. Eğer ağırlıklarla ilgili bir veri var ise yöntem bu veriyi kullanarak ağırlık ataması yapmaktadır. Bu analizde, kriterlerin ağırlıkları ile ilgili olarak iki yaklaşım izlenmektedir. Birinci yaklaşım kriter önem ağırlıklarını tamamı ile serbest bırakılması (Ağırlık Bilgisiz Model), ikinci yöntem ise belirlenen bir ağırlık setinin modele empoze edilmesi (Ağırlık Bilgili Model) şeklinde belirlenmiştir. Ağırlık Bilgili Modelde kullanılan kriter ağırlıklarının belirlenmesi aşağıda açıklanmaktadır.

Kriterlerin önem ağırlıkları ile ilgili olarak hali hazırda bir veri bulunmadığından Ağırlık Bilgili Model'de yıllar içinde kriterlerin endekste yer alma frekanslarına yönelik bir yaklaşım izlenmiştir. İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nin yayınlanmaya başladığı 2004 yılından itibaren yıllar içerisinde kriter sayıları arttırılarak endeks kapsamı geliştirilmiştir. 2011 yılında yayınlanan rapordan itibaren kriter on adet kriterden oluşmaktadır (bkz. Bölüm 2). 2004 yılından itibaren her yıl endekste yer alan 4 adet kriter (İşe Başlama, Sözleşmenin İcrası, İflasın Çözümü ve Kredi Alma) bulunmaktadır. Kriterlerin yıllara göre dağılımı Şekil 1'de verilmiştir.

Şekil 1. Kriterlerin Yıllar İçinde Dağılımı

Kriterlerin ağırlıkları yıllar içerisindeki frekanslar kullanılarak Tablo 2’de verilen değerler olarak hesaplanmıştır. Endeksin kapsamında yer alma sıklığı kriterin önemini arttırmaktadır. Modele ağırlık bilgisi verildiğinde simülasyonda verilen ağırlıklar merkezi nokta olarak kullanılarak her deneyde rassal ağırlıklar atanarak ilerlemektedir. Bu noktada, kriter ağırlıklarının makul aralıklarda kalmasını sağlamak açısından her bir kriter için 0,20 olarak da bir üst sınır belirlenmiştir. Özetle, aslında ağırlık verisi de alt sınırı frekanslar ile elde edilen değer, üst sınırı ise 0,20 olan birer aralık şeklinde belirsiz olarak alınmış olarak simülasyon modeline entegre edilmiş olmaktadır.

Tablo 2. Kriter Ağırlıkları

	Kriter	Ağırlık
1	Elektrik Bağlatma	4.81%
2	İNşaat İzni Alma	9.62%
3	Sınır Ötesi Ticaret	9.62%
4	Vergilerin Ödenmesi	9.62%
5	Azınlık Yatırımcıları Koruma	9.62%
6	Mülkün Tescili	10.58%
7	Kredi Alma	11.54%
8	İflasın Çözümü	11.54%
9	Sözleşmenin İcrası	11.54%
10	İşe Başlama	11.54%

Tasarlanan modeller ışığında, SMAA yöntemi uygulaması Tommi Tervonen tarafından SMAA problemlerinin çözümü için geliştirilmiş JAVA tabanlı ve açık kaynak kodlu JSMAA⁶ yazılımı kullanılarak yapılmıştır. Analiz bulguları izleyen bölümde sunulmaktadır.

5. BULGULAR

Analiz çerçevesinde kriterlerin önem ağırlıkları açısından serbest ağırlıklı (Ağırlık Bilgisiz) model ve kriterlerin yıllar içerisinde kriter setinde yer alma frekanslarına dayanan ve bir önceki bölümde verilen ağırlıkların kullanıldığı (Ağırlık Bilgili) model olmak üzere iki yaklaşım izlenmektedir. Bu bölümde iki modelin analiz sonuçları yorumlanmaktadır.

5.1. Ağırlık Bilgisiz Model Sonuçları

Ağırlık Bilgisiz Model analizinde elde edilen bulgular Tablo 3'te özetlenmektedir. Tablo 3'te yer alan En Büyük Kabul Edilebilirlik Endeksleri sütunu, ülkelerin en yüksek olasılıkla hangi sıralamada olduklarını göstermektedir. Örneğin analiz bulgularına göre 2010-2015 yılları arasında, Yeni Zelanda'nın 1. sıradan yer alma olasılığı %66 iken 2. sırada yer alma olasılığı %15 ve 3. sırada yer alma olasılığı %6 olup, 20. sıraya kadar azalan bir biçimde düşük de olsa olasılık değerleri almaktadır. Ancak Yeni Zelanda'nın yatırım yapılacak ülkeler arasında 21. sıra ve sonrasında herhangi bir durumda yer alma ihtimali bulunmamaktadır. Görüldüğü gibi Yeni Zelanda en yüksek olasılık değerini 1. sıra için aldığından bu değer En Büyük Kabul Edilebilirlik Endeksleri sütununa yazılmıştır. Aynı şekilde diğer ülkeler için de işlemler yapılmış ve ülkeler sıralanmıştır.

Ağırlık Bilgisiz Model'de ilk iki sıradaki Yeni Zelanda ve Danimarka ile son sıradaki Yunanistan'ın En Büyük Kabul Edilebilirlik Endekslerinin diğer ülkelere göre yüksek olduğu görülmektedir. Özellikle orta sıralardaki ülkelerin endeks değerlerinin birbirlerini yakın olduğu da dikkate alınırsa kriter ağırlık bilgisinin olmadığı bir modelde belirsizliğin yüksek olması nedeniyle düşük ve yakın endeks değerlerine sahip ülkelerin fazla olması ve çok iyi ve çok kötü yani uçlardaki ülkelerin modelde ayrışarak daha yüksek olasılıklarla sıralamaya girmesi olağandır.

Yeni Zelanda'nın Güven Faktörü 2010-2015 yılları aralığında %100'dür. Yani OECD ülkeleri içinde Yeni Zelanda iş yapılacak ülkeler arasında mutlaka bulunmalıdır, şeklinde sonucu yorumlamak mümkündür. Okuyucuya yanlış fikir vermemek adına Tablo 3'te Güven Faktörü %100 olan ancak Merkezi Ağırlık Vektörü olmayan ülkelerin Güven Faktörü değerine sıfır değeri yazılmıştır. Bunun nedeni bu ülkelerin herhangi bir ağırlık dağılımıyla 1. sırada yer alma olasılıklarının olmamasıdır.

Tablo 3. OECD Ülkeleri İçin SMAA-2 Sonuçları (Ağırlık Bilgisiz Model)

	OECD Ülkeleri	En Büyük Kabul Edilebilirlik Endeks Değeri	Kabul Edilebilirlik Endeksinin En Büyük Olduğu Sıra	Güven Faktörü
1	Yeni Zelanda	66	1	100
2	Danimarka	34	2	96
3	ABD	14	3	14
4	Güney Kore	13	3	98
5	Norveç	13	3	39
6	İsveç	14	4	31
7	Birleşik Krallık	11	4	10
8	Finlandiya	14	9	32
9	İzlanda	12	11	0
10	Avusturalya	7	12	10
11	İrlanda	8	12	27
12	Kanada	6	12	7
13	Estonya	9	13	0
14	Almanya	8	13	3
15	Avusturya	10	15	0
16	Letonya	9	16	0
17	İsviçre	8	16	0,07
18	Hollanda	10	17	5
19	Portekiz	9	19	0
20	Japonya	9	20	0
21	Fransa	10	21	0
22	Belçika	8	21	0
23	Lüksemburg	6	23	0
24	Şili	9	25	0
25	Slovakya	9	26	0
26	İsrail	10	27	0
27	İspanya	9	27	0
28	Polonya	8	30	0
29	Slovenya	7	33	2
30	Macaristan	9	33	0
31	Çek Cumhuriyeti	13	34	0
32	Meksika	13	34	0
33	Türkiye	11	34	0
34	İtalya	10	34	0
35	Yunanistan	42	35	0

Tablo 4'te ülkelere ait Güven Faktörleri ve Merkezi Ağırlık Vektörleri verilmektedir. Bölüm 4'te değinildiği üzere merkezi ağırlık vektörü söz konusu alternatifi en iyi yapacak kriter ağırlıkları setini vermektedir 2. sırada yer alan

Danimarka'nın 1. sırada yer alma olasılığı %22, 2. sırada yer alma olasılığı %34, 3. sırada yer alma olasılığı %16'dır. En yüksek olasılık değerini 2. sıra için alan Danimarka da iş yapılabilecek ülkeler arasında değerlendirilmelidir.

OECD ülkeleri arasında dikkat çeken bir diğer ülke de Güney Kore olup, modelde en yüksek olasılık değerini ABD ve Norveç gibi 3. sıra için almaktadır (bkz. Tablo 3). Ancak Güney Kore'nin 3. sırada yer alma olasılığı ABD'den düşük olup %13'tür fakat Güven Faktörü ABD'nin %14 iken Güney Kore'nin %98'dir. Bunun anlamı Güney Kore'nin kurulacak bir karar modelinde ABD'ye göre daha çok tercih edileceğidir. Yani diğer bir deyişle kriterlere ilgili ülkeyi en iyi yapacak şekilde ağırlık değerleri atanırsa, ABD'yi en iyi yapan kriter ağırlık dağılımında ABD ancak %14 ihtimalle 1. sırada yer alabilecekken, Güney Kore'yi en iyi yapan kriter ağırlık dağılımında Güney Kore'nin 1. sırada yer alma ihtimali %98 olacaktır. Bu kapsamda Güney Kore de İş Yapma için iyi bir seçenek olmaktadır.

Buradan çıkaracağımız sonuç sıralamada üst sıralarda yer alsan bile Güven Faktörü'nün ülke seçiminde ne kadar önemli olduğudur. Örneğin En Büyük Kabul Edilebilirlik Endeksi'nin %8 olasılıkla 13. sıra olduğu Almanya'nın Güven Faktörü %3'tür. Yani Almanya'yı %3 olasılıkla da olsa 1. sıraya taşıyabilecek yani tercih edilebilir yapacak bir ağırlık dağılımı bulunmaktadır. Öte yandan sıralamada Almanya'dan daha üst sıralarda bulunan İzlanda, Avustralya ve Estonya'nın Güven Faktörleri %100 olmakla birlikte herhangi bir Merkezi Ağırlık Vektörüne sahip değildirlir. Bu, söz konusu ülkeleri 1. sıraya taşıyabilecek bir ağırlık dağılımının bulunmadığı anlamına gelmektedir. Almanya'nın kendisini %3 olasılıkla 1. sıraya taşıyabilen bir Merkezi Ağırlık Vektörüne sahip olmasının nedenlerinden biri Elektrik Bağlatma Kriterinin, Merkezi Ağırlık Vektöründe 0,39 ağırlık değerine sahip olmasıdır. Yani Almanya bütün kriterler ve ülkeler dikkate alındığında bu kriterde güçlü bir konumda yer almaktadır. 18. sırada yer alan Hollanda, Merkezi Ağırlık Vektörü olan en son sıradaki ülkedir. Bunun nedeni Hollanda'nın Merkezi Ağırlık Vektörü incelendiğinde Sınır Ötesi Ticaret Yapabilme kriterine ait ağırlık değerinin oldukça yüksek olması ve bu kriterde Hollanda'nın iyi olması nedeniyle modelin ağırlık değerini artırarak Hollanda'yı tercih edilebilir ülkeler arasına sokmasıdır.

Bu örneklerden de yola çıkarak kriterlerin bir ağırlık dağılımına sahip olmasının gerekliliğinin ne kadar önemli olduğu sonucuna varılabilir. Yani Güven Faktörü kavramı, Kriter Ağırlık Değerleri olmadan anlamını yitirmektedir. Öte yandan, Yunanistan, OECD ülkeleri göz önüne alındığında iş yapma kolaylığı açısından en son sırada yer almaktadır. OECD ülkeleri için olan ağırlıksız modelde dikkat çeken bir başka konu İspanya, Fransa, Belçika, Japonya gibi gelişmiş ülkelerden bazılarının İş Yapma kriterleri dikkate alındığında uygun şartları sağlamadığıdır.

Tablo 4. OECD Ülkeleri için Güven Faktörleri ve Merkezi Ağırlık Vektörler (Ağırlık Bilgisiz Model)

OECD Ülkeleri	Güven Faktörü	Merkezi Ağırlık Vektörleri									
1 Yeni Zelanda	1,00	0,12	0,10	0,08	0,11	0,12	0,12	0,10	0,07	0,10	0,09
2 Danimarka	0,96	0,07	0,13	0,11	0,08	0,07	0,06	0,13	0,17	0,06	0,13
3 ABD	0,14	0,04	0,04	0,11	0,07	0,21	0,08	0,03	0,13	0,11	0,18
4 Güney Kore	0,98	0,06	0,07	0,22	0,05	0,06	0,06	0,07	0,11	0,19	0,11
5 Norveç	0,39	0,06	0,05	0,10	0,11	0,03	0,04	0,17	0,04	0,15	0,25
6 İsveç	0,31	0,08	0,06	0,15	0,13	0,05	0,06	0,05	0,28	0,07	0,07
7 Birleşik Krallık	0,10	0,04	0,06	0,06	0,02	0,18	0,10	0,13	0,12	0,04	0,25
8 Finlandiya	0,32	0,05	0,05	0,07	0,03	0,05	0,04	0,03	0,06	0,06	0,56
9 İzlanda	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10 Avustralya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11 İrlanda	0,27	0,07	0,03	0,04	0,03	0,08	0,12	0,32	0,11	0,07	0,13
12 Kanada	0,07	0,12	0,04	0,02	0,04	0,06	0,12	0,22	0,04	0,04	0,30
13 Estonya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14 Almanya	0,03	0,02	0,07	0,39	0,05	0,20	0,03	0,01	0,06	0,05	0,10
15 Avusturya	0,10	0,01	0,05	0,05	0,07	0,03	0,07	0,06	0,32	0,26	0,07
16 Letonya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17 İsviçre	0,00	0,01	0,01	0,29	0,19	0,10	0,01	0,12	0,11	0,13	0,03
18 Hollanda	0,05	0,06	0,01	0,03	0,05	0,05	0,03	0,17	0,41	0,03	0,15
19 Portekiz	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20 Japonya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21 Fransa	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22 Belçika	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23 Lüksemburg	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24 Şili	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
25 Slovakya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
26 İsrail	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27 İspanya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
28 Polonya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
29 Slovenya	0,02	0,24	0,02	0,02	0,04	0,03	0,19	0,02	0,40	0,02	0,03
30 Macaristan	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
31 Çek Cumhuriyeti	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
32 Meksika	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
33 Türkiye	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
34 İtalya	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35 Yunanistan	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

5.2. Ağırlık Bilgili Model Sonuçları

Tablo 2’de yer alan ağırlık bilgileri kullanılarak oluşturulan modelde elde edilen sonuçlar Tablo 5’te özetlenmektedir. Tablo 3 ve 5 karşılaştırıldığında, bütün ülkeler için Ağırlık Bilgili Modelde elde edilen En Büyük Kabul Edilebilirlik Endekslerinin değerlerinin Ağırlık Bilgisiz Model’e göre daha yüksek olduğu yani daha kararlı hale geldiği görülmektedir. Ülkelerin En Büyük Kabul Edilebilirlik Endekslerine ait değerlerin artmasının nedenini modeldeki belirsizliğin kriter ağırlık değerleri bilgisinin aralıklı halde girilmesi ve böylece kısmi olarak azaltılması şeklinde yorumlayabiliriz. Bazı ülkelerin Ağırlık Bilgili Model’e ait En Büyük Kabul Edilebilirlik Endekslerindeki artışın daha fazla olduğu görülmektedir. Burada ağırlıkların yani kriter tercih değerlerinin söz konusu ülkelerin kriterlerden aldıkları puanları desteklediği şeklinde yorumlamak doğru olacaktır. Yeni Zelanda ve Danimarka iş yapmak için kriter ağırlıkları girildiğinde sıralamadaki konumunu korurken, Yeni Zelanda’nın 1. sırada yer alma olasılığı %100 olup Danimarka’nın 2. sırada yer alma olasılığı %34’den %92’ye yükselmiştir.

Ağırlık Bilgili Model’de, Ağırlık Bilgisiz Model’e göre en büyük farklılık Güven Faktörlerinde yer almaktadır. Yeni Zelanda’nın Güven Faktörü %100’den %99,98’e gerilemiş fakat sadece Yeni Zelanda ve Danimarka Merkezi Ağırlık Vektörleri bulunan ülkeler olmuştur (bkz. Tablo 6). Ağırlık bilgileri girildiğinde Merkezi Ağırlık Vektörünü farklı yorumlamak gerekmektedir. Tablo 6’ya bakıldığında Yeni Zelanda ve Danimarka’nın aynı Merkezi Ağırlık Vektörüne sahip olduğu görülmektedir. Yani karar vericinin tercihleri modele katıldığında, bu tercihler dikkate alınarak model, sadece iki uygun ülkeyi önermektedir. Yeni Zelanda iş yapılacak en iyi ülke olarak yerini korurken Danimarka da bir diğer seçenek olarak öne çıkmaktadır ve karar vericinin tercihleri doğrultusunda başka hiçbir ülke modele dâhil olamamaktadır. Burada çıkarılabilecek anlam, Yeni Zelanda’nın İş Yapma için çok iyi bir ülke olduğu ve bu nedenle modelde Danimarka hariç diğer ülkeleri 1. yapabilecek bir ağırlık hesaplamasının bulunmadığıdır. Yunanistan yine Ağırlık Bilgisiz Model’deki gibi ancak daha yüksek olasılıkla (%92) son sırada yer almaktadır.

Tablo 5. OECD Ülkeleri İçin SMAA-2 Sonuçları (Ağırlık Bilgili Model)

	OECD Ülkeleri	En Büyük Kabul Edilebilirlik Endeksleri	Kabul Edilebilirlik Endeksinin En Büyük Olduğu Sıra	Güven Faktörü
1	Yeni Zelanda	100	1	99,98
2	Danimarka	92	2	0,02
3	ABD	52	3	0
4	Güney Kore	23	4	0
5	Norveç	23	5	0
6	İsveç	22	6	0
7	Birleşik Krallık	20	6	0
8	Finlandiya	31	8	0
9	Avustralya	28	10	0
10	Kanada	28	10	0
11	İrlanda	17	11	0
12	İzlanda	38	12	0
13	Estonya	34	13	0
14	Almanya	40	14	0
15	Avusturya	29	15	0
16	Letonya	21	16	0
17	Hollanda	23	16	0
18	İsviçre	24	18	0
19	Portekiz	16	18	0
20	Japonya	26	19	0
21	Fransa	35	22	0
22	Belçika	31	22	0
23	Slovakya	29	23	0
24	İspanya	18	23	0
25	Polonya	12	24	0
26	Macaristan	11	24	0
27	Lüksemburg	13	27	0
28	İsrail	19	26	0
29	Şili	16	26	0
30	Meksika	23	31	0
31	İtalya	19	32	0
32	Slovenya	10	32	0
33	Çek Cumhuriyeti	35	34	0
34	Türkiye	33	34	0
35	Yunanistan	92	35	0

Tablo 6. Yeni Zelanda ve Danimarka için Güven Faktörleri ve Merkezi Ağırlık Vektörleri

	Güven Faktörü				Merkezi Ağırlık Vektörleri						
Yeni Zelanda	99,98	0,12	0,10	0,05	0,11	0,12	0,10	0,10	0,10	0,12	0,12
Danimarka	0,02	0,12	0,10	0,05	0,11	0,12	0,10	0,10	0,10	0,12	0,12

Tablo 7 incelendiğinde 13 ülkenin En Büyük Kabul Edilebilirlik Endeksi'nin yer aldığı sıralama değeri değişmezken, 8 ülkenin sıralama değeri azalmış ve 14 ülkenin sıralama değeri artmıştır. Yeni Zelanda, Danimarka, ABD, Kanada, Estonya, Avusturya, Letonya, İsviçre, Lüksemburg, İspanya, Türkiye, İtalya ve Yunanistan'ın En Büyük Kabul Edilebilirlik Endekslerine ait sıralamalar değişmemiştir. Ayrıca sıralamada başlarda ve sonlarda yer alan ülkelerin yerlerini korudukları da görülmektedir. Bunun anlamı bu ülkelerin her bir kriter dikkate alındığında ya iyi değerlere ya da kötü değerlere sahip olduğudur. Dolayısıyla verilen ağırlık bilgisinin değeri sıralamadaki yerlerini herhangi bir şekilde değiştirmeye yetmemiştir. Sıralama değerlerinde en dikkat çekici yükseliş 33. sıradan 26. sıraya yükselen Slovenya'ya aittir.

Tablo 7. Kabul Edilebilirlik Endeksi'nin En Büyük Olduğu Sıra Açısından Modellerin Karşılaştırılması

	OECD Ülkeleri	Ağırlık Bilgisiz Model	Ağırlık Bilgili Model
1	Yeni Zelanda	1	1
2	Danimarka	2	2
3	ABD	3	3
4	Güney Kore	3	4
5	Norveç	3	5
6	İsveç	4	6
7	Birleşik Krallık	4	6
8	Finlandiya	9	8
9	İzlanda	11	10
10	Avustralya	12	10
11	İrlanda	12	11
12	Kanada	12	12
13	Estonya	13	13
14	Almanya	13	14
15	Avusturya	15	15
16	Letonya	16	16
17	İsviçre	16	16
18	Hollanda	17	18
19	Portekiz	19	18
20	Japonya	20	19
21	Fransa	21	22
22	Belçika	21	22
23	Lüksemburg	23	23
24	Şili	25	23
25	Slovakya	26	24
26	İsrail	27	24
27	İspanya	27	27
28	Polonya	30	26
29	Slovenya	33	26
30	Macaristan	33	31
31	Çek Cumhuriyeti	34	32
32	Meksika	34	32
33	Türkiye	34	34
34	İtalya	34	34
35	Yunanistan	35	35

SONUÇ

Dünya Bankası'nın her yıl yayınladığı en önemli endekslerden biri olan İş Yapma Kolaylığı endeksi ülkelerin iş kurmak ve onu yürütmek açısından gerçekleştirilen prosedürler ve süreçler hakkında çok çeşitli kaynaklardan bilgi toplanarak değerlendirilmesine dayanmaktadır. Ülkeler değerlendirilirken on farklı kriter kullanılmakta, bütün kriterler çok çeşitli kaynaklardan gelen alt kriter verilerinin bir araya getirilmesi ile oluşturulmaktadır. Veri kaynağı çeşitliliği sürece belirsizlik ve öznellik katmaktadır. Standart metotta bütün kriterlerin eşit önemde olduğu varsayılarak aritmetik ortalama alınmakta ve ülkeler elde edilen skorlara göre sıralanmaktadır. Bu çalışmada, yıllar içinde biriken endeks verileri kullanılarak OECD ülkeleri için Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizi kullanılarak bir sıralama yapılmaktadır. OECD ülkelerinin kriter değerleri altı yıllık (2010-2015) minimum ve maksimum değerler arasında olacak şekilde analize dahil edilmiştir. Böylelikle, altı yılın verileri ile tek bir ülke sıralaması elde edilmektedir. Ağırlıklar açısından ise iki temel yaklaşım izlenmiştir: serbest ağırlıklı (Ağırlık Bilgisiz) model ve kriterlerin yıllar içerisinde kullanım frekanslarına dayanan ağırlıkların kullanıldığı (Ağırlık Bilgili) model.

Stokastik Çok Kriterli Kabul Edilebilirlik Analizi standart çok kriterli karar analizi tekniklerinden belirsizlik içeren verinin ele alınabilmesi açısından farklılaşmaktadır. Hem sıralanacak alternatiflerin kriter değerleri, hem de kriterlerin önem ağırlıklarının aralık verisi alınabilmesi nedeni ile belirsizlik içerebilecek karar süreçlerinin modellenmesinde oldukça avantajlıdır. İş Yapma Kolaylığı verisine uygulanan analiz sonucunda ülkeler için yüksek olasılıkla yer alacakları sıraların elde edilmesinin yanı sıra, ülkeleri ilk sıraya taşıyacak ağırlık setleri de elde edilmiştir. Bu bilgi hangi ülkelerin hangi ağırlık varsayımları altında üst sıralarda yer alabileceğini göstermesi açısından önemlidir. Bu ağırlık setleri karar vericiye kendi anlayışına uygun bir ağırlıklandırma sonucunda hangi ülkeyi üst sıralarda ele alması gerektiğini göstermektedir. Bunun yanı sıra, hangi ülkelerin hiçbir ağırlık seti durumunda ilk sıra yer alamayacağı da ortaya konmaktadır. Bu noktada, analiz sonucunda elde edilen sıralamaların yanı sıra bu sıralamaların duyarlılıkları da elde edilmiş olmaktadır. Modele bir başlangıç ağırlık setinin yüklenerek analize başlanması sıralamaları daha kararlı hale getirdiği gözlenmekle birlikte ağırlık bilgisiz model sonuçları daha fazla ülke için onları üst sıraya taşıyacak ağırlık seti bilgisi üretmesi açısından önemlidir.

Yapılan analizlerde Yeni Zelanda ve Danimarka diğer ülkelerden ciddi biçimde ayrılmakta en iyi iki sırayı garanti etmektedir. Güney Kore yüksek güven faktörü değeri ile listenin üst sıraları için bir potansiyel arz etmekte, Slovenya ise ağırlık bilgisinin modele eklenmesi ile sıralamada yaptığı yukarı doğru hareket ile dikkat çekmektedir.

Yunanistan iki analiz yaklaşımında da en alt sırayı almaktadır. İş yapma kolaylığı açısından Türkiye'nin OECD ülkeleri arasında alt sıralarda yer aldığı gözlenmektedir.

NOTLAR:

¹ Endekse katkı veren kuruluşlar için bkz. <http://www.doingbusiness.org/contributors/doing-business>, 2019

² Bkz. <http://www.ild.org.pe/ild-in-the-news/174-2015/1176-de-soto-recognized-by-the-world-bank-in-the-2017-doing-business-report>, 2019

³ <https://globaledge.msu.edu/mpi>, 2019

⁴ Elektrik Bağlatma kriteri, pilot kriter olarak 2010 yılında endekse eklenmiş, fakat sıralama yapılırken dikkate alınmamıştır.

⁵ Bkz. <http://www.doingbusiness.org/methodology>, 2019

⁶ <http://smaa.fi/jsmaa/>, 2019

KAYNAKÇA

Cavusgil, S.T. (1997), "Measuring the Potential of Emerging Markets: An Indexing Approach." *Business Horizons*, 40, 87–91.

Cavusgil, S.T., T. Kiyak, S. Yeniyurt (2004), "Complementary Approaches to Preliminary Foreign Market Opportunity Assessment: Country Clustering and Country Ranking." *Industrial Marketing Management*, 33(7), 607-617.

De Soto, H. (1990), *The Other Path*. New York: Harper & Row Publishers, Inc.

Djankov, S. (2009), "The Regulation of Entry: A Survey." *The World Bank Research Observer*, 24(2), 183-203.

Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). "The regulation of entry." *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1-37.

Harrell, G.D., R.O. Kiefer (1993), "Multinational Market Portfolios in Global Strategy Development." *International Marketing Review*, 10(1), 60-72.

Kangas, J., R. Store, A. Kangas (2005) "Socioecological Landscape Planning Approach and Multicriteria Acceptability Analysis in Multiple-Purpose Forest Management," *Forest Policy and Economics*, 7, 603–614.

Lahdelma, R., P. Salminen (2001), "SMAA-2: Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis for Group Decision Making," *Operations Research*, 49(3), 444–454.

Lahdelma, R., J. Hokkanen, P. Salminen (1998) "SMAA – Stochastic Multiobjective Acceptability Analysis," *European Journal of Operational Research*, 106, 137–143.

Lahdelma, R., S. Makkonen, P. Salminen (2009) "Two Ways to Handle Dependent Uncertainties in Multicriteria Decision Problems," *Omega*, 37(1), 79-92.

Lahdelma, R., P. Salminen, J. Hokkanen (2002), "Locating a Waste Treatment Facility by Using Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis with Ordinal Criteria," *European Journal of Operational Research*, 142(2), 345–356.

- Lahdelma, R., P. Salminen, A. Simonen, J. Hokkanen (2001), ‘Choosing a Reparation Method for a Landfill Using the Smaa-O Multicriteria Method’ in Multiple Criteria Decision Making in the New Millennium”, *Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems*, 507, 380–389.
- Liander, B., V. Terpstra, M.Y. Yoshino, A.A. Sherbini (1967), *Comparative Analysis for International Marketing*. Allyn and Bacon Press, Boston, MA.
- Samli, A.C. (1977), “An Approach for Estimating Market Potential in East Europe,” *Journal of International Business Studies*, 8(2), 49-54.
- Tervonen T., H. Hakonen, R. Lahdelma (2008) “Elevator Planning with Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis”, *Omega*, 36(3), 352–362.

**DETERMINANTS OF THE
TIMELINESS OF FINANCIAL
REPORTING: EMPIRICAL
EVIDENCE FROM TURKEY**

*Hacettepe University
Journal of Economics
and Administrative
Sciences
Vol. 37, Issue 2, 2019
pp. 365-386*

Gülhan SUADIYE

Assist.Prof.Dr., Mustafa Kemal
University
Faculty of Economics and Administrative
Sciences
Department of Business Administration
gsuadiye@mku.edu.tr

A

Abstract: This study has two cardinal aims. The first aim is to determine the timeliness of financial reporting in Turkey. The second aim is to investigate the impact of firm specific factors such as profitability, size and other related factors such as sector, index and auditing firm on the timeliness of financial reporting of firms listed on Borsa Istanbul (BIST). This study employs a data set from 286 listed firms which operates in a range of industries on BIST for the year 2016. Descriptive analysis results reveal that 73% of the firms that prepare consolidated financial statements and 57% of the firms that prepare unconsolidated financial statements publish their financial reports earlier than the regulatory deadline. Estimation results of multivariate regression indicate that profitability, firm size, audit firm size and corporate governance index have a significant negative effect on the timeliness of financial reporting (reporting lag). In contrast, operating in manufacturing, services and technology sectors and listing in BIST100 index have a significant positive effect on the timeliness of reporting.

Keywords: *Timeliness, the timeliness of financial reporting, Borsa Istanbul.*

FİNANSAL RAPORLAMANIN ZAMANINDA YAPILMASININ BELİRLEYİCİLERİ: TÜRKİYE'DEN AMPİRİK KANIT

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi,
Cilt 37, Sayı 2, 2019
s. 365-386

Gülhan SUADIYE

Dr.Öğr.Üyesi, Mustafa Kemal Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü
gsuadiye@mku.edu.tr

Öz: Bu çalışmanın iki temel amacı vardır. Birinci amacı, Türkiye'de finansal raporlamanın zamanlılığını belirlemektir. İkinci amacı ise, kârlılık, büyüklük gibi firmaya özgü faktörler ile sektör, endeks ve denetim firması gibi diğer faktörlerin Borsa İstanbul (BIST)'a kayıtlı olan işletmelerin finansal raporlarını yayımlama zamanına etkilerini araştırmaktır. Bu çalışmada, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren ve Borsa İstanbul'a kayıtlı 286 firmanın 2016 yılına ait verileri kullanılmıştır. Tanımlayıcı analiz sonuçlarına göre, konsolide finansal tablolar hazırlayan firmaların %73'ü ve konsolide olmayan finansal tablolar hazırlayan firmaların %57'si, finansal raporlarını yasal sürenin bitiminden önce yayımlamaktadır. Çok değişkenli regresyon sonuçlarına göre ise, firma kârlılığı, firma büyüklüğü, denetim firmasının büyüklüğü ve kurumsal yönetim endeksi, finansal raporlama zamanlaması (raporlama gecikmesi) üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı ve negatif yönde bir etkiye sahiptir. Buna karşın, firmaların imalat, hizmet ve teknoloji sektörlerinde faaliyet göstermesi ile BIST 100 endeksinde listelenmesi, finansal raporlama zamanlaması üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahiptir.

Anahtar Sözcükler: Zamanında sunum, finansal raporlamanın zamanlılığı, Borsa İstanbul.

INTRODUCTION

The International Accounting Standards Board (IASB) state that “*If financial information is to be useful, it must be relevant and faithfully represents what it purports to represent. The usefulness of financial information is enhanced if it is comparable, verifiable, timely and understandable*” (Conceptual framework for financial Reporting, 2010). According to IASB (2010), timeliness is one of the qualitative characteristics that enhance the relevance of financial information. Timeliness improves transparency as well, which is a very important component for the quality of financial information. Timely disclosure of financial information is also a very important sign of good governance as it reflects managerial efficiency and effectiveness (Joshi, 2005). Timeliness is the presentation of financial information for its users when they need. Disclosing information in a timely manner enables stakeholders to make economic decision efficiently and improves the mobility of capital and facilities. Many scholars note that the timing of financial information announcements has a great influence on capital markets since it reacts around information releases (Beaver, 1968; Ball, Brown, 1968; Kinney, McDaniel, 1993; Givoly, Palmon, 1982; Bagnoli *et al.*, 2002). Any delay in disclosing financial reports increases information asymmetry and creates agency conflict. Moreover, it produces uncertainty in making economic decision and leads to postpone transaction on shares, which in turn negatively affects market efficiency.

Capital markets in Turkey have been making rapid progress for the last two decades. Turkish capital markets have completed its harmonization process with its European counterparts and adjusted its regulatory framework. Encouraged by the strong economic growths and measures taken by Turkish government, the financial markets have started to attract international investors to Turkey. Therefore, high quality and timely financial information has become particularly important for Turkish capital markets. Recognizing the importance of timely disclosure of financial reports, Turkish regulatory authorities have set time limitations for companies to issue audited financial statements and business reports to users.

Due to its importance for well-functioning capital markets, timely disclosure of financial information has been attracting the attention of many scholars. Various empirical studies about the timeliness of financial reporting have been conducting in many countries. Studies of timeliness in Turkey have been also increasing in recent years (Gülec, 2017; Tuan, 2016; Erer, Comert, 2014; Vuran, Abdioğlu, 2013; Ozkan *et al.*, 2013; Aktas, Kargin, 2011; Dumlu, Saltoglu, 2011; Turel, 2010; Dogan *et al.*, 2007). These studies focus on several firm-specific factors that influence reporting behavior of firms and document mixed results. Changes in economic dynamics and regulations over the years give valuable space to re-examine the timeliness of reporting and its determinants in Turkey, as an emerging economy. In addition, examining different factors give deeper insight to help clarify the determinants of the timeliness of

financial reporting. In this context, this study aims to investigate determinants of the timeliness for all companies listed on BIST by examining different factors, thereby contributing to the related literature. In accordance with this purpose, firstly, the timely reporting (reporting lag or delay) for all companies listed on BIST is examined for the year 2016. Secondly, the effects of company specific attributes that have been mostly and rarely referenced in the related literature (e.g. profitability, firm size, audit firm size and sector, being in CG Index and BIST100 Index) on the timeliness of financial reporting for companies listed on BIST are investigated. The hypotheses constructed for this study are examined using an annual data set which consists of all listed companies on BIST for the year 2016. Statistical analysis is carried out using the EViews 8.0 program.

The remained of the paper is organized as follows. Section 1 presents a review of the literature. Section 2 gives an overview of the legal and institutional requirements for financial reporting in Turkey. Section 3 formulates the research hypotheses. Section 4 provides research methodology. Section 5 reports the data analysis and empirical results. Section 6 presents conclusions, limitations and recommendations for further research.

1. LITERATURE REVIEW

Several studies in the literature have focused on various features of the timeliness of financial reporting. The pioneering studies regarding the timing earnings announcements and the relevance of earnings information are conducted in the late sixties by Beaver (1968) and Ball and Brown (1968). Beaver (1968) indicates that stock prices do react significantly around the report date. Ball and Brown (1968) show that about half of the information that released during the year is considered new information and effect stock prices. Brown and Kennelly (1972) find that financial reports that released quarterly are at least 30 % more useful to predict stock results than annual reports. This implies that the sooner financial information released the more likely effect on stock prices.

The relationship between the timeliness of financial reporting and the content of information is also examined by many researchers (Beaver, 1968; Givoly, Palmon, 1982; Bagnoli *et al.*, 2002; Sengupta, 2004; Graham *et al.*, 2005). They give evidence that firms or managers tend to delay announcement when accounting numbers contain bad news. Whereas when accounting numbers contain good news, firms or managers rush to disclose good news. Many scholars explain the relational behind the tendency to delay the disclosure of earnings from different perspectives. For example, Graham *et al.*, (2005) state that delaying in releasing bad news could give time to managers to investigate and interpret the information content of this bad news. Kasznik, Baruch

(1995) argue that if bad news has a tendency to be permanent, managers would have incentives to delay disclosure, since bad news gives more discretionary disclosures to managers. Pride *et al.*, (2015) assert that companies with bad news needs time to resort to creative accounting to make the accounting numbers acceptable for stakeholders. On the other hand, Bagnoli *et al.*, (2002) and Sengupta (2004) suggest that reporting delay, regardless bad or good news, could stem from accounting and audit complexity. When a firm has a high accounting complexity, the audit process is prolonged, leading to further delay in reporting. Patell and Wolfson (1982) argue that poor financial performance can also influence audit length. If a firm has bad performance it needs more audit time to know the reasons behind the poor performance.

Contrary to empirical studies that support the notion of “companies release good news more promptly than bad news”; there are some studies which suggest the opposite notion. For example, Basu (1997) assumes and finds that companies tend to release bad news earlier than good news, since earnings are contemporaneously more sensitive to bad news than good news. He asserts that conservatism could be a reason for companies to report bad news earlier than good news. Contrary to the findings of Basu (1997), Gigler and Hemmer (2001) find that companies with relatively more conservative accounting systems have a low tendency to release their bad news earlier than good news compared to companies with less conservative accounting. On the other hand, some studies suggest that companies’ disclosure policies could be country or industry specific. For instance, Giner and Rees (2001) compare France, Germany and UK accounting systems. They find more pervasive conservatism in Germany and France than UK. They also investigate the simultaneous relationship between earnings and returns and they find more persistent relationship between bad news and returns for all three countries. Comparing Belgian and Anglo-Saxon countries, Annaert *et al.*, (2002) find that Anglo-Saxon companies report financial statements earlier than Belgian companies.

Various studies also propose that company attributes could affect the timeliness of reporting. For example, Givoly and Palmon (1982) suggest that firm size, the efficiency of internal control systems, company’s history, corporate governance mechanism and the complexity of operating activities have an important influence on the timely reporting. Atiase *et al.*, (1989) investigate the relationship between firm size and the timeliness of reporting and market reaction for earnings announcement. They find that large firms release their financial reports earlier than small firms and the market reaction to earnings announcements is bigger for small firms than large firms, regardless of whether the content of information is good or bad. Owusu-Ansah and Leventis (2006) examine the timeliness of financial reporting for Athens Stock Exchange. They find that companies, which are large, operate in service sector and are audited by big audit firms release their financial statement earlier than the companies

which operate in construction sector and have higher insider ownership. Afify (2009) analyses audit delay and its determinants for firms listed on the Cairo Stock Exchange. She finds that audit delay is significantly affected by corporate governance attributes (i.e., board independence, duality of CEO, audit committee) and by company size, profitability and industry. Haw *et al.*, (2000) analyses the relationship between firm performance and the timeliness of annual financial statements for Chinese listed firms. They find that firms with profit disclose their financial statements earlier than firms with loss.

Studies have been conducted in Turkey on various firms and reveal differing results. For example, Dogan *et al.* (2007) analyses the relationship between timeliness of reporting and company size, profitability, financial risk and sectors for 2005. They find that the timeliness of financial statements is influenced by company and sector specific factors. Turel (2010) examines the impact of both company and auditor specific factors on the timeliness reporting for 211 non-financial companies. She finds that firms which report positive income and have standard audit opinions release their financial statements earlier than companies which are audited by the big four audit firms and operating in manufacturing sector. Aktas and Kargin (2011) investigate the effects of sector (financial-non-financial), financial statement type (consolidated- unconsolidated), and income (positive-negative) on the timeliness of reporting for the years from 2005 to 2008. They find that financial firms, unconsolidated firms and firms that report positive income publish their financial statements earlier than others. Dumlu and Saltoglu (2011) examine 78 companies listed on the Istanbul Stock Exchange (ISE) 100 Index between 2005 and 2009. They find that the reporting dates of firms operating in the finance and manufacturing sectors are not statistically different from each other. Vuran and Adiloglu (2013) analyses the relationship between the timeliness and the current ratio, ROA, CFO, interest expense, size and sign of income by using 178 non-financial listed companies for 2009. They find that ROA has a significant impact on the timeliness reporting for consolidated firms, while the current ratio, sign of income and auditor opinion have a significant impact on the timeliness reporting for consolidated firms. Ozkan *et al.* (2013) examine the effect of audit firm, industry and financial performance on the reporting date by using a sample of listed companies over the 2005-2010 periods. They find that non-financial firms which have losses release their financial statements later than others and companies which are audited by Big-4 firms shortens the reporting date of consolidated financial statements. By examining non-financial companies listed on the ISE from 2003 through 2010, Erer and Comert (2014) find that high-leveraged and consolidated firms are late reporters. Companies audited by a Big 4-firm and companies that don't change their auditors are early reporters. However, they don't find a significant association between reporting lag and the company size, profitability, financial year-end and industry type. Tuan (2016) investigated the effects of the audit committee factors on the timeliness of financial reports by using 223 firm- year

observations from listed in the Corporate Governance Index of the BIST between 2007 and 2014. He finds that the professional experience and financial expertise of audit committee members reduces the lag in financial reporting process. Gulec (2017) examines 150 non-financial listed companies in the BIST between 2009 and 2014. He finds that firm size, dividend per share, auditor type and positive income have a significant negative impact on the timeliness, while price to book ratio and leverage of firms have no significant impact on the timeliness.

2. LEGAL AND INSTITUTIONAL REQUIREMENTS FOR TIMELY REPORTING IN TURKEY

Most national regulatory authorities have recognized the importance of timeliness of financial reporting. They have set statutory maximum time limits within which companies are required to issue financial statements to stakeholders and also file such reports with relevant regulatory bodies. In Turkey timeliness of financial reporting is regulated by Turkish Commercial code (TTC), and Capital Market Law (CML). Old TTC numbered 6762 was in force from 29 June 1956 until 30 June 2012, that code was replaced by the new TTC numbered 6102 when the new TTC entered into force on 1 July 2012. The requirements relating to preparing financial and nonfinancial reports remained the same in Turkish commercial code (Article 362 of old TTC and Article 437 of new TTC). According to TTC, annual reports required to be prepared at least 15 days before the date of the annual general meeting. Second source of relating to publishing of annual financial reports is Capital Market Law and the Communiqués published by Capital Markets Boards (CMB) of Turkey. Capital Market Law. No 2499 published in the official Gazette on July 30, 1981. Regarding timeliness of financial reporting, CMB of Turkey published many communiqués between 1989 and 2003. According to communiqué issued in 1989, companies listed on the ISE have to publish their audited annual financial statements by the 10th week after their financial year-end. According to communiqué issued in 2003, individual and consolidated financial statements must be published within 10 weeks and 14 weeks of the financial year-end, respectively. The last revision regarding timeliness of financial statements included in “Communiqué on Principles of Financial Reporting in Capital Markets” which is promulgated in the Official Gazette edition 28676 on 13 June 2013. Obligation to prepare annual and interim financial reports set in Article 5, 6 and 7. Disclosure of annual financial reports to public set in article 10 and Disclosure of interim financial reports to public set in article 11. According to Article 10 *“Entities... are required to disclose to public their annual financial reports and their independent audit reports relating thereto, as specified in the regulations of the Board pertaining to independent audit: a) within 60 days following the end of their accounting periods, in absence of the obligation to prepare consolidated financial statements; or b) within 70 days following the end of their accounting periods, in presence of the obligation to prepare consolidated financial*

statements” (Communiqué on Financial Reporting, 2013: 5-6). According to Article 11, “Entities are required to disclose to public their interim financial reports: a) within 30 days following the end of the relevant interim period, in absence of the obligation to prepare consolidated financial statements; or b) within 40 days following the end of the relevant interim period, in presence of the obligation to prepare consolidated financial statements” (Communiqué on Financial Reporting, 2013: 6). Table 1 gives chronologically statutory deadlines for consolidated and unconsolidated financial statements in Turkey.

Table 1. Statutory Deadline for Financial Statements

Types of financial statements	Annual Period		Interim Period	
	Consolidated	Unconsolidated	Consolidated	Unconsolidated
Before 2013	14 Weeks	10 Weeks	6 Weeks	4 Weeks
Since 2013	70 Days	60 Days	40 Days	30 Days

Entities may prepare financial statements stipulated in other legislation such as Tax Legislation. However, financial statements to be disclosed to public pursuant to Capital Markets Legislation are required to be prepared in accordance with the principles set down in this Communiqué.

3. HYPOTHESES DEVELOPMENT

As a stated above, this study aims to research the effects of firm-specific factors on the timeliness of financial reporting in Turkey. Several company attributes could have an impact on the timeliness of financial reporting. This study focus on some of the following attributes that identified, proposed and considered relevant in prior studies; profitability, company size, audit firm size and sector. Furthermore, this study investigates the impact of firms’ share indexed, namely in Corporate Governance index and BIST 100 index on the timeliness of reporting.

Profitability

Many prior studies give evidence that the timeliness is related to the information content of financial reporting. Some studies assume and find that companies delay announcement when their accounting numbers contain bad news (loss), but when accounting numbers contain good news (profit), they tend to be more eager to announce good news to public (Beaver, 1968; Givoly, Palmon, 1982; Bagnoli *et al.*, 2002; Sengupta, 2004; Graham *et al.*, 2005). On the other hand, some studies argue that firms report bad news earlier than good news because of either from conservative accounting systems or from legal requirements (Basu, 1997; Bushman, Piotroski, 2006). For

Turkish companies, Turel (2010), Aktas and Kargin (2011), Ozkan *et al.* (2013) and Gulec (2017) find a significant negative association between profitability and reporting lag, while Erer and Comert (2014) don't find. Based on above discussion, the following hypothesis can be empirically tested.

H₁: There is a negative relationship between profitability and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

Company size

The size of company is considered to have an impact on the timeliness of financial reporting. Many studies argue that large firms tend to report financial information in a timelier basis for several reasons (Ng, Tai, 1994; Ahmed, 2003; Lont, Sun, 2006). First, large firms have more resources that enable them to disclose their financial reports more timely. Second, large firms have strong internal control system in their organizations which help auditors in auditing large number of transaction and sophisticated accounting systems in a relatively shorter time. Additionally, large firms can afford continuous auditing or being audited by the big auditing firms. Third, large firms are more visible to public and often widely held stock companies that are pressured to provide timely financial information to shareholders and stakeholders. Fourth, large firms may have a relatively good corporate governance mechanism. Contrary to these arguments, Sengupta (2004) argue that larger companies might need longer time for reporting due to more complex accounting practices. Prior studies give mixed results concerning the relationship between the timeliness of financial reporting and company size. For example, Givoly and Palmon (1984), Ng and Tai (1994), Abdulla (1996), Lee *et al.* (2008) Dogan *et al.* (2007), Turel (2010), Vuran and Adiloglu (2013) and Guleç (2017) find negative relationship between timeliness and company size, while Simnett *et al.* (1995), Abdelsalam and Elmasry (2008), Kasharmeh and Alijiri (2010) and Erer and Comert (2014) find there is no relationship between timeliness and company size. Considering discussion about company size and mixed empirical results give good reason to re-examine the association between company size and the timeliness reporting for Turkish firm. Hence following hypothesis is formed.

H₂: There is a negative relationship between company size and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

Size of audit firm

Auditing plays important role for the timeliness of reporting or for reporting lags since it is a function of financial reporting process. According to accounting theory and practices, accounting numbers should be audited before financial statements are published. Increased complexity of accounting and setting high auditing standards have

made necessary for companies to be audited by larger auditing firms. Because larger audit firms have personnel, facilities, equipment, funds and experience much more than small audit firms. Moreover, larger audit firms have larger clients thereby more likely to have continuous auditing, since large firms can easily afford the cost of auditing. Hence, large audit firms with more experience and resources could complete the audit process more accurately and more timely than small audit firms. Studies which examine the relationship between audit firms and reporting lag give mixed results. For example, Owusu-Ansah and Leventis (2006), Ozkan *et al.* (2013), Erer and Comert (2014) and Gulec (2017) find that firms which audited by big audit firms disclose their financial reports earlier than firms audited by non-big audit firms, while Ng and Tai (1994), Turel (2010), Wan-Hussin and Bamahros (2013) and Pizzini *et al.*, (2015) find contradict results. Mixed empirical results give a good reason to re-examine the relationship between the size of audit firm and the timeliness of financial reporting. Hence the following hypothesis is formed.

H₃: There is a negative relationship between the size of audit firm and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

Sector

In modern economies, businesses are distinguished by industry or sector. An industry or a sector is classification that refers to groups of companies that are related based on their primary business activities. Therefore, the process of accounting for financial information would be differing for each sector. Thus, sector or industry affiliation should have influence on the timeliness of financial reporting. In most of prior studies, sector or industry recognized as an important determinant of the timeliness reporting (Ashton *et al.*,1989; Owusu-Ansah, Leventis, 2006; Afify, 2009, Aktas, Kargin (2011). According these studies financial companies have less reporting delays than companies are in other sectors. In terms of the timeliness, companies that are in financial sector are subjected to regulatory pressure more than other companies since financial sector has a vital role in economic developments. Hence one can expect that financial companies should release earlier financial reports than other companies. However, Dumlu and Saltoglu (2011) and Dogan *et al.* (2007) don't find statistically significant association between sector and reporting time. Considering to business complexity and accounting process, manufacturing companies is also might have a longer reporting lag than other companies. Ozkan *et al.* (2013) show that non-financial firms with loss release their financial statements later than others. Same considering can be hypotheses for service and technology companies. This relationship is tested by following hypotheses:

H₄: There is a significant negative relationship between financial sector and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

H₅: There is a significant positive relationship between manufacturing sector and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

H₆: There is a significant positive relationship between services sector and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

H₇: There is a significant positive relationship between technology sector and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

Stock market indexes

Stock indexes are created to measure the joint performance of group of stocks traded in a given stock market. Indexes help to build for main market companies by providing investors with clear and independent benchmarking of stocks, sectors and the market as a whole. It also creates the basis for portfolio trading both active and passive investors. Companies that want to attract investors and to maintain the benefits of being in a specific index need to report their financial statements in a timely manner. Therefore, it is important to examine the relationship between index and the timeliness of financial information besides firms attributes discussed above. In this study, it is selected BIST 100 Index and Corporate Governance (CG) Index. In this context, following hypotheses are formed.

H₈: There is a negative relationship between BIST 100 index and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

H₉: There is a negative relationship between CG index and the timeliness (reporting lag) of financial reporting.

4. RESEARCH METHODOLOGY

4.1. Sample and Data Collection

The sample comprises all listed firms (296 firms) on the BIST for the year 2016. 6 listed firms are excluded because of having different reporting date from the financial year end (31 December) and 4 listed firms are excluded due to missing data. The final sample consists of 286 listed firms which operates in a range of industries. The data for each firm included in the sample were taken from their annual reports available on firms' own website and Public Disclosure Platform's website. Table 2 presents the distribution of the sample of firms in terms of sector type, audit firms, index and preparation of financial statements.

Table 2. Firms by Sector, Auditor, Indexes and Preparation of Financial Statements

SECTOR	Number of firm	Percentage
Manufacturing	162	56.65
Financial institutions	61	21.32
Services	49	17.13
Technology	<u>14</u>	<u>4.90</u>
	286	100
TOTAL		
AUDITOR		
Audited by Big- 4 (PwC, KPMG, E&Y, Deloitte)	168	58.7
Non- audited by Big- 4	<u>118</u>	<u>41.3</u>
	286	100
TOTAL		
BIST 100 INDEX		
Listed on BIST100 index	79	27.6
Non listed on BIST100 index	<u>207</u>	<u>72.4</u>
	286	100
TOTAL		
CG INDEX		
Listed on CG Index	42	14.7
Non -listed on CG Index	<u>244</u>	<u>85.3</u>
	286	100
TOTAL		
PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS		
Consolidated Financial Statements	188	65.7
Unconsolidated Financial Statements	<u>98</u>	<u>34.3</u>
	286	100
TOTAL		

4.2. Variables and Model Development

The explanatory variables for this research are company size, profitability, size of audit firm, sectors, BIST 100 index and CG index, which are hypothesized to influence the timeliness of financial reporting. The timeliness of financial reporting is measured by using similar approach with prior studies (Turel, 2010; McGee, 2007; Owusu-Ansah, Leventis, 2006; Karim *et al.*, 2006). As a measure of the timeliness, they use audit lag which is the period between the financial year-end and the date financial reports was signed by the external auditor. The rationale behind using audit lag is twofold. First, the financial statements are required to disclose to public after the independent auditor has certified that they are true and fair. The second, companies are required to disclose their financial statements to public and their independent audit reports within the legal time allowed. Hence, in this study, the timeliness is calculated as the number of days between a firm fiscal year-end and the date of the independent auditor's report for each company included in the sample, and termed as reporting lag.

In order to examine the relationship between company attributes and the timeliness of financial reporting, the following regression model is developed:

$$LAG_{it} = \alpha_0 + \beta_1 SIZE + \beta_2 PROF + \beta_3 BIG4 + \beta_4 BIST100 + \beta_5 CGIND + \beta_{6-9} SECT + \varepsilon_{it}$$

Where:

LAG = Number of days between a firm's fiscal year-end and the date of audit report.

SIZE = Natural logarithm of total assets.

PROF = Dummy variable which takes the value of 1 when the firm has profit, 0 otherwise.

BIG-4 = Type of external auditor represented by a dummy variable which takes the value 1 when the firm is audited by Big-4 (PwC, Deloitte, Ernst&Young and KPMG), 0 otherwise. .

BIST100 = Dummy variable which takes the value of 1 if the firm listed on BIST100 index, 0 otherwise.

CGIND = Dummy variable which takes the value of 1 if the firm listed on corporate governance index, 0 otherwise.

SECT = Dummy variables for sector : if the firm belongs to manufacturing sector takes 1, otherwise 0; if the firm belongs to financial sector takes 1, otherwise 0; if the firm belongs to service sector takes 1, otherwise 0; if the firm belongs to technology sector takes 1, otherwise 0.

5. DATA ANALYSIS AND RESULTS

5.1. Descriptive statistics

In Turkey, legal requirements regarding disclosure of annual financial reports to public differ depending on obligation to prepare consolidated or unconsolidated financial statements, as a mentioned in section 2. Therefore, the timeliness is analyzed for consolidated and unconsolidated financial statements separately in terms of descriptive statistics. Table 3 and 4 show the frequency distribution of publication date after fiscal year-end for companies prepare consolidated or unconsolidated financial statements.

Table 3. Frequencies for Publication Date of Consolidated Financial Statements

Reporting Lag	Frequency	Percentage	Cumulative Percentage
1-30	4	2.1	2.1
31-40	17	9.0	11.1
41-50	21	11.2	22.3
51-60	33	17.6	39.9
61-69	63	33.5	73.4
70	43	22.9	96.3
71-80	6	3.2	99.5
80-90	1	0.5	100
Total	188	100	

Table 3 presents approximately 73% of the firms released their financial reports before the end of regulatory publication date (70th) after fiscal year-end. About 23% of the firms disclosed their financial reports precisely on the 70th day and just about 4% of the firms released their financial reports late, exceeding regulatory dead-line with maximum 20 days.

Table 4. Frequencies for Publication Date of Unconsolidated Financial Statements

Reporting Lag	Frequency	Percentage	Cumulative Percentage
1-30	1	1.0	1.0
31-40	6	6.2	7.2
41-50	20	20.1	27.3
51-59	29	29.7	57.0
60	40	41.0	98.0
61-70	0	0.0	98.0
71-80	1	1.0	99.0
80-90	1	1.0	100
Total	98	100	

Table 4 shows that about 57% of the firms reported earlier than the last publication date (60th day) after fiscal year-end. 41% of the firms disclosed their financial reports just on the 60th day. About 2% of the firms reported late, exceeding regulatory dead-line with maximum 30 days.

Table 5. Descriptive Statistics of Reporting Lag

REPORTING LAG	Min.	Max.	Mean	Median	Std.Dev.	Number (%)
Consolidated	27	81	59.94	64	12.33	188 (65.7)
Unconsolidated	28	90	54.36	57	8.77	98 (34.3)

As shown in Table 5, firms that have to prepare consolidated financial statements disclose their statements to public on average 60 day and firms that have to prepare unconsolidated financial statements disclose their statements to public on average 54 day after the end of their fiscal year-end.

Table 6. Descriptive Statistics of Independent Variables for Firms Prepare Consolidated Financial Statements

VARIABLES	Min	Max	Mean	Med.	Std. Dev.	Number (%)
Profit	27	71	57.74	61	13.07	141 (75.0)
Loss	46	81	66.53	69	6.23	47 (25.0)
Audited by Big- 4	27	81	57.13	60	13.38	121 (64.4)
Audited by Non-Big- 4	39	75	65.01	69	8.03	67 (35.6)
Listed on Bist100 index	28	71	57.96	62	12.23	67 (35.6)
Non-Listed on Bist100 index	27	81	61.04	67	12.30	121 (64.4)
Listed CG. index	27	70	52.76	58	14.65	33 (17.6)
Non- Listed CG. index	28	81	61.47	67	11.25	155 (82.4)
Manufacturing	33	81	62.26	67	10.01	99 (52.7)
Non- manufacturing	27	75	57.36	63	14.09	89 (47.3)
Services	39	70	60.81	63	9.88	31 (16.5)
Non-Services	27	81	59.77	64	12.78	157 (83.5)
Financial	27	75	54.54	60	15.87	48 (25.5)
Non-Financial	33	81	61.79	67	10.29	140 (74.5)
Technology	33	70	59.11	69	14.89	9 (4.8)
Non-Technology	27	81	59.98	64	12.24	179 (95.2)

As seen in Table 6, the firms that reported profit disclose financial statements in average of 58 days. The firms that reported loss disclose their financial statements in average of 67 days. Firms with profit disclose their financial statements on average 9 days earlier when compared to companies with loss. The firms that reported profit are 75% of the total sample that cover companies prepare consolidated financial statements in research year. The firms audited by Big- 4 release their financial statements on average 8 day earlier than the firms audited by Non Big-4. Table 6 also shows that about 64 % of the firms that prepare consolidated financial statements audited by Big-4. The firms listed in BIST 100 index and CG index publish their financial statements

earlier than firms not listed on BIST 100 index and CG index, on average 3 days and 8 days respectively. Regarding sectors, firms that operate in financial sector publish their financial statements earlier than firms in other sectors. According to descriptive results, publication of financial statements after fiscal year-end takes on average of 55 days for finance firms, 59 days for technology firms, 61 days for service firms and 62 days for manufacturing firms.

Table 7 presents descriptive statistics for firms that prepare separate financial statements. From the table, one can see the firms with profit report financial statement approximately 7 days earlier than the firms with loss. The firms audited by big audit firms release in average 4 days earlier than firms audited by non-big audit firms. The firms that listed on BIST 100 index and CG index disclose their financial statement earlier than non-listed on these indexes on average 6 and 2 days respectively. Regarding sectors, it takes on average 51 days for financial firms, 52 days for technology firms, 55 days for manufacturing firms and 57 days for service firms to publish their financial statements after the financial year-end. Table 7 also shows that 64% (a large majority) of the firms operate in the manufacturing sector while, only 5% of the firms operate in the technology sector.

Table 7. Descriptive Statistics of Variables for Firms Prepare Unconsolidated Financial Statements

VARIABLES	Min	Max	Mean	Med.	Std. Dev.	Number (%)
Profit	28	60	52.76	56.5	8.21	76 (77.6)
Loss	43	90	59.91	60	8.54	22 (22.4)
Audited by Big- 4	28	90	52.19	55	10.52	47 (48.0)
Audited by Non Big- 4	39	75	56.37	60	6.24	51 (52.0)
Listed on Bist100 index	36	60	49.42	49.5	8.13	12 (12.2)
Non-Listed on Bist100 index	28	90	55.06	57	8.68	86 (87.8)
Listed CG index	36	60	52.67	60	9.43	9 (9.2)
Non- Listed CG index	28	90	54.54	57	8.74	89 (90.8)
Manufacturing	36	90	54.73	57	9.14	63 (64.3)
Non- manufacturing	28	60	53.71	57	8.15	35 (35.7)
Services	36	60	56.72	58.5	5.71	18 (18.4)
Non-Services	28	90	53.84	57	9.27	80 (81.6)
Financial	28	60	50.62	55	9.91	13 (13.3)
Non-Financial	36	90	54.94	57	8.50	85 (86.7)
Technology	42	60	52.20	53	8.14	5 (5.1)
Non-Technology	28	90	54.48	57	8.83	93 (94.9)

5.2. Correlation and Regression Analysis

In this study, I use pooled Ordinary Least Squares (OLS) for the cross-sectional data to estimate the relationship between firm-specific factors and the timeliness of financial statements for Turkish listed firms. As mentioned above, requirements concerning the timeliness of financial reporting in Turkey differ according to the method that required applying in the preparation financial statements. The difference between disclosure requirements is likely to give biased regression estimation results in pooled cross-sectional data. For this reason, following Turel (2010), I use a ratio instead of days for the dependent variable of the regression models. The ratio of reporting lag is calculated as follows: (the reporting lag /obligatory date)*100. For example, if a firm reports its audited consolidated financial statements 60 days after the fiscal year end, the ratio of reporting lag for the firm would be 85.7((60/70)*100). If a firm published its audited unconsolidated financial statements 53 days after the fiscal year-end, then the ratio of reporting lag for the firm would be 88.3((53/60)*100).

Table 8. The Results of Pearson Correlation

Correlation Probability	LAG	PROF	SIZE	BIG4	BIST100	CGIND	MAN	SERV	FIN	TECH
LAG	1									
PROF	-0.311 0.000	1								
SIZE	-0.414 0.000	0.129 0.029	1							
BIG4	-0.300 0.000	0.042 0.479	0.457 0.000	1						
BIST100	-0.170 0.004	0.056 0.346	0.574 0.000	0.343 0.000	1					
CGIND	-0.230 0.000	0.049 0.407	0.405 0.000	0.267 0.000	0.384 0.000	1				
MAN	0.170 0.004	0.034 0.563	-0.310 0.000	0.012 0.840	-0.154 0.009	-0.095 0.107	1			
SERV	0.064 0.283	-0.047 0.426	-0.015 0.806	-0.147 0.013	0.072 0.225	-0.058 0.332	-0.520 0.000	1		
FIN	-0.250 0.000	-0.046 0.443	0.429 0.000	0.124 0.036	0.137 0.021	0.170 0.004	-0.578 0.000	-0.237 0.000	1	
TECH	-0.027 0.652	0.128 0.031	-0.098 0.099	-0.007 0.901	-0.031 0.597	-0.003 0.966	-0.259 0.000	-0.103 0.082	-0.118 0.046	1

Table 9 shows the findings of the multivariate linear regression model which is regressed reporting lag on some firm attributes which identified and hypothesized above. The table also presents the explanatory power of multiple linear regression models with adjusted R square and F statistic value. The estimation results indicate that estimated multivariate linear regression model give explanation by about 29 % for the variations in reporting lag. In other words, 29 % of the variation in reporting lag explained by the firm attributes that identified for this study. The value of F is also show that the regression model is significantly at the 0.01 level. The coefficient estimates for all independent variables are also statistically significant at 1% level except for financial companies.

Table 9. The Results of Regression Analysis

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	137.173	0.956	143.440	0.000
PROFIT	-10.864	0.121	-90.014	0.000
SIZE	-4.788	0.086	-55.373	0.000
BIG4	-5.426	0.119	-45.733	0.000
BIST100	5.585	0.181	30.791	0.000
CGIND	-3.658	0.159	-23.011	0.000
MANU	5.219	0.608	8.590	0.000
SERV	3.912	0.617	6.341	0.000
FIN	-0.405	0.601	-0.674	0.500
TECH	2.560	0.653	3.920	0.000
R-squared	0.285	F-statistic		2966.107
Adj R-squared	0.285	Prob(F-statistic)		0.000

The estimation results indicate that reporting lag is significantly and negatively associated with profit, firm size, audit firm and CG index. Financial companies are too having negative association with reporting lag but not significantly. The remaining company attributes have significantly and positive relationship with reporting lag. As seen from the table 9, profit, company size, audit firm and CG index have coefficient value -10.864, -4.788, -5.426 and -3.658 respectively. These results support the hypotheses 1, 2, 3, and 9 and reject the hypothesis 8 at the significance level of 0.01. Regarding sector affiliation, manufacturing, services and technology firms are positively related to reporting lag with coefficient value 5.219, 3.912, 2.56 respectively and these results support the hypotheses 5, 6, 7 at the at the significance level of 0.01. Finally, financial firms have -0.405 coefficient value but not statistically significant at the 0.01 level. Thus findings reject the hypothesis 4.

In summary, the study results are consistent with extant literature which suggests that firms tend to release good news (profit) promptly than bad news (loss).

Furthermore, the empirical results support the arguments that large firms, firms audited by Big-4 and firms that have a good governance system are timelier in terms of publishing financial reporting.

CONCLUSION

Increasing financial integration and globalization forces countries' economies to be more transparent. Achieving greater transparency in the global financial systems allows a more efficient allocation of financial resources as capital flows need transparent information. Timeliness is one of the essential determinants of transparency. Therefore, economic entities must disclose their financial statements or reports in a timely manner to be useful to investors and stakeholders in making decisions about providing resources to the entities. Most of international and national economic bodies and countries are aware of the importance of the timeliness of financial information. They have set limitations to the maximum time for publishing financial information and to the minimum frequency of disclosures.

This study investigates both the timeliness of financial reporting and the determinants of the timeliness of financial reporting in Turkey. The data was obtained from the annual financial statements and reports of 286 firms listed on the Istanbul Stock Exchange for the year 2016. The descriptive statistics indicate that 73% of the firms that prepared consolidated financial statements and 57% of the firms that prepared unconsolidated financial statements disclosed their financial statements to public earlier than the end of the regulatory publication date after fiscal year-end. Estimated regression model gives good explanation for the variation in the timeliness of financial reporting. Estimation results show that 29% of the variation in the timeliness explained by company attributes identified in this study. According to the results; firms with profit, large firms, firms audited by 4-big audit firms and firms with good governance disclose their financial statements in a more timely manner than other firms.

The empirical findings of this study give insight to the determinants of the timeliness reporting in Turkey; however these findings are not free from limitations which give opportunities for further research. First, this study does not investigate all company attributes that could impact on the timeliness of financial reporting. This study focuses only on some specific company characteristics. So, further investigation might be conducted by including more company attributes that might influence timeliness in financial reporting. Second, this study examines the timeliness of financial reporting for listed companies for a given year, namely just for 2016. Therefore, it has the disadvantages of studies that uses cross-sectional data such as not giving a correct behavior over a period to time and might face some challenges for pooled sample. Hence, future studies might investigate timeliness reporting behavior of companies using data over a period of time such as panel data.

REFERENCES

- Abdelsalam, O., A. El-Masry (2008), "The Impact of Board Independence and Ownership Structure on the Timeliness of Corporate Internet Reporting of Irish- Listed Companies" *Managerial Finance*, 34(12), 907-918.
- Abdulla, J.Y.A. (1996), "The Timeliness of Bahraini Annual Reports", *Advances in International Accounting*, 9(5), 73-88.
- Afify, H.A.E. (2009), "Determinants of Audit Report Lag: Does Implementing Corporate Governance have Any impact? Empirical Evidence from Egypt", *Journal of Applied Accounting Research*, 10(1), 56-86.
- Ahmed, K. (2003), "The Timeliness of Corporate Reporting: A Comparative Study of South Asia", *Advances in International Accounting*, 16, 17-44.
- Aktas, R., M. Kargin (2011), "Timeliness of Reporting and the Quality of Financial Information", *International Research Journal of Finance and Economics*, 63(8), 71-77.
- Annaert, J., M.J.K., De Ceuster, R. Polfliert, G. Van Campenhout (2002), "To be or not to be too late: The Case of Belgian Semi-Annual Earnings Announcements", *Journal of Business Finance and Accounting*, 29(3), 477-495.
- Ashton, R.H., P.R. Graul, J.D. Newton (1989), "Audit Delay and the Timeliness of Corporate Reporting", *Contemporary Accounting Research*, 5(2), 657-673.
- Atiase, R.K., L.S. Bamber, S. Tse (1989), "Timeliness of Financial Reporting, the Firm size Effect and Stock Price Reactions to Annual Earnings Announcements", *Contemporary Accounting Research*, 5(2), 526-552.
- Bagnoli, M., W. Kross, S.G. Watts (2002), "The Information in Management's Expected Earnings Report Date: A day Late, a Penny Short", *Journal of Accounting Research*, 40(5), 1275-1296.
- Ball, R., P. Brown (1968), "An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers", *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159-178.
- Basu, S. (1997). The Conservatism Principle and the Asymmetric Timeliness of Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 3-37.
- Beaver, W.H. (1968), "The Information Content of Annual Earnings Announcements", *Journal of Accounting Research*, 6, 67-92.
- Brown, P., J.W. Kennelly (1972), "The informational Content of Quarterly Earnings: an Extension and Some Further Evidence", *The Journal of Business*, 45, 403-415.
- Bushman, R. M., Piotroski, J. D. (2006) "Financial reporting incentives for conservative accounting: The influence of legal and political institutions" *Journal of Accounting*
- Dogan, M., E. Coskun, O. Celik (2007), "Is Timing of Financial Reporting Related to Firm Performance?, An Examination on ISE Listed Companies", *International Research Journal of Finance and Economics*, 4(12), 221-233.
- Dumlu, T., M. Saltoglu (2011), "The Timeliness of Annual Reports in Turkey: An Empirical Study", *World of Accounting Science*, 13(1), 1-21.

- Erer, M., E.C. Comert (2014), "Timeliness of Financial Reporting in Turkey", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 29(337), 73-94.
- Gigler, F.B., T. Hemmer (2001), "Conservatism, Optimal Disclosure Policy, and the Timeliness of Financial Reports", *The Accounting Review*, 76(4), 471-493.
- Giner, B., W. Rees (2001), "On the Asymmetric Recognition of Good and Bad News in France, Germany and the United Kingdom", *Journal of Business Finance and Accounting*, 28(9/10), 1285-1330.
- Givoly, D., D. Palmon (1982), "Timeliness of Annual Earnings Announcements: Some Empirical Evidence", *The Accounting Review*, 57(3), 486-508.
- Graham, J.R., C.R. Harvey, S. Rajgopal (2005), "The Economic Implications of Corporate Financial Reporting", *Journal of Accounting and Economics*, 40(1/3), 3-73.
- Gulec, O.F. (2017), "Timeliness of Corporate Reporting in Developing Economies: Evidence From Turkey", *Accounting and Management Information Systems*, 16(3), 219-239.
- Haw, I., D. Qi, W. Wu (2000), "Timeliness of Annual Report Releases and Market Reaction to Earnings Announcements in an Emerging Capital Market, The Case of China", *Journal of International Financial Management and Accounting*, 11(2), 109-131.
- IASB (2010), *Exposure Draft on an Improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information*, London.
- Joshi, A. (2005) "Timeliness in Corporate Reporting of Indian Public Financial Institution (IPFI)". *Udyog Pragati*, 29(2), 1-11.
- Karim, W., K. Ahmed, A. Islam (2006) "The Effect of Regulation on Timeliness of Corporate Financial Reporting: Evidence from Bangladesh", *JOAAG*, 1(1), 15-35.
- Kaszniak, R., L. Baruch (1995), "To Warn or not to Warn: Management Disclosures in the Face of an Earnings Surprise", *The Accounting Review*, 70(1), 113-134.
- Khasharmeh, H.A., K. Aljifri (2010), "The Timeliness of Annual Reports in Bahrain and the United Arab Emirates: An Empirical Comparative Study", *The International Journal of Business and Finance Research*, 4(1), 51-71.
- Kinney, W.R., L.S. McDaniel (1993) "Audit Delay for Firms Correcting Quarterly Earnings" *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 12(2), 135-142.
- Lee, H., M. Vivek, M. Son (2008) "A Comparison of Reporting Lags of Multinational and Domestic Firms", *Journal of International Financial Management and Accounting*, 19(1), 28-56.
- Lont, D., E. Sun (2006), "The Timeliness of New Zealand Companies' Preliminary Earnings Announcements", *Chartered Accountants Journal*, 84(12), 61.
- McGee, R.W. (2007), "Corporate Governance in Russia: A Case study of Timeliness of Financial Reporting in the Telecom Industry", *International Finance Review*, 7, 365-390.
- Ng, P.H., Y.K. Tai (1994), "An Empirical Examination of the Determinants of Audit Delay in Hong Kong", *British Accounting Review*, 26(7), 43-59.
- Owusu-Ansah, S., S. Leventis (2006), "Timeliness of Corporate Annual Financial Reporting in Greece", *European Accounting Review*, 15(8), 273-287.

- Ozkan,S., Y.Z. Karaibrahimoglu, E.E Acar, I.O. Oz (2013), “Finansal Tablo Sunum Tarihini Etkileyen Faktörler: İMKB Firmaları Üzerine Bir Uygulama”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 15(3), 167-185.
- Patell, J.M., M.A. Wolfson (1982) “Good News, Bad News, and the Intraday Timing of Corporate Disclosures”, *The Accounting Review*, 57(3), 509-527.
- Pizzini, M., S. Lin, D.E. Ziegenfuss (2015), “The Impact of Internal Audit Function Quality and Contribution on Audit Delay”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 34(1), 25-58.
- Pride W.M, R.J Huges, J.R. Kapoor (2015), *Foundation of Business*, Fifth edition Cengage Learning.
- Sengupta, P. (2004), “Disclosure Timing: Determinants of Quarterly Earnings Release Dates” *Journal of Accounting and Public Policy*, 23(6), 457-482.
- Simnett, R., M. Aitken, F. Choo, M. Firth (1995), “The Determinants of Audit Delay”, *Advances in Accounting*, 13(1) 1-20.
- Tuan K. (2016), “Finansal Raporlama Zamanlılığına Farklı Bir Bakış”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi MUFAD*, .99-114.
- Turel, A. (2010), “Timeliness of Financial Reporting in Emerging Capital Markets: Evidence from Turkey”, *Istanbul University Journal of the School of Business Administration*, 39(2), 227-240.
- Turkish Capital Market Law (CML) (2013), “Communiqué on Principles of Financial Reporting in Capital Markets”, *Official Gazette* edition 28676, 13 June 2013.
- Turkish Commercial Code (TTC) (2011), *Official Gazette* edition 27846, 14 February 2011.
- Vuran B., B. Adiloglu (2013), "Is Timeliness of Corporate Financial Reporting Related to Accounting Variables? Evidence from Istanbul Stock Exchange", *International Journal of Business and Social Science*, 4(6), 58-70.
- Wan-Hussin, W. N., Bamahros, H. M. (2013) “Do Investment in and the Sourcing Arrangement of the Internal audit Function Affect Audit Delay?”, *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 9(1), 19–32.

YAZAR REHBERİ

1. Online yüklenen makale daha önceden yayınlanmamış ve herhangi bir dergiye değerlendirilmek üzere sunulmamış olmalıdır.
2. Makale, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, makalenin amacı ve önemini, takip edilen metodolojiyi, temel bulgular ve muhtemel politika tavsiyelerini içeren biri Türkçe biri İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan öz/abstract yer almalıdır. “Öz”lerin altında, altı kelimeyi aşmayan anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. Kısacası makaleler, Ana Başlık, Öz, Anahtar Sözcükler, Abstract, Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdırlar.
3. Makale 8.000 kelimeyi geçmemeli, A4 ebadındaki word dosyasına 1.5 aralıklı, soldan 4.5 cm, sağdan 4 cm, üstten 5.5 cm ve alttan 5 cm olacak şekilde düzenlenmelidir.
4. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı; kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
5. Makalenin alt başlıkları, ilk harfi büyük olmak üzere küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
6. Makalede verilecek dipnotları, yazının sonuna kaynakçadan önce eklenmelidir.
7. Makale, Dergimiz’in <http://dergipark.gov.tr/huniibf> adresinden Dergipark’a üye olunarak, isimsiz bir kopya olarak yüklenmelidir. Makale Editör tarafından kör hakemlik sistemine göre iki hakeme gönderilecektir.
8. Yayımlanan makaleler için yazar(lar)a telif ücreti karşılığında her makale için iki adet basılmış dergi ile 10 (on) adet ayrı basım gönderilir ve ilgili makalenin telif hakkı Hacettepe Üniversitesi’ne devredilmiş olur.
9. Yayımlanması kabul edilmeyen makaleler hakkında Yazar(lar)a bilgi verilir.
10. Kaynaklara göndermeler, metin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları. Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:
.....ifade edilmiştir (Wilson, 2011).
.....belirtilmiştir (Wilson, 2011: 210-215).
.....Dollery (2008a: 15-20) ileri sürmektedir.
.....(Wollmann *vd.*, 2012: 126-153).
.....(Watson, Hassett, 2003: 399-432; Wollmann, Marcou, 2013: 15-23).

11. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtilmeli; gönderme yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları kesinlikle belirtilmelidir. Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

Kitaplar: Panara, C., M. Varney (2013), *Local Government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*, Abingdon, Oxon: Routledge.

Dergiler: Goldsmith, M. (1993), “The Europeanisation of Local Government”, *Urban Studies*, 30(4-5), 683-699.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), “The Move Toward Free Trade Zones”, P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Pollitt, C., G. Bouckaert (2003), “Evaluating Public Management Reforms: An International Perspective” in H. Wollmann (ed.) *Evaluation Public-Sector Reform: Concepts and Practice in International Perspective*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, Inc., 12-35.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2014), *Kredi Kartı İşlemlerinde Uygulanacak Azami Faiz Oranları*, Basın Duyurusu, 5 Eylül, 2014-61, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>, E.T.: 15.09.2014.

GUIDE FOR AUTHORS

1. Online submission of a manuscript implies that it has not been published previously, or has not been under consideration for publication elsewhere.
2. Manuscripts may be in either Turkish or English. Immediately after the manuscript title, a concise (150-250 words) abstract, including the aim and significance of the manuscript, the methodology followed, the main findings and likely policy implication, both in Turkish and English is required. Maximum of six keywords should be stated following the abstracts. Shortly, the manuscript should be submitted in the following order: manuscript title, abstract, keywords, body text, notes and references.
3. Manuscript should not exceed 8,000 words, typed on A4 page with 1.5 line spacing, leaving margins 4.5 cm at the left, 4 cm at the right, 5.5 cm at the top and 5 cm at the bottom of the page.
4. Tables and figures should be numbered sequentially. Titles should be placed at the top of tables and figures. Reference for tables and figures should be placed under tables and figures. Numbers should be full stop separated. Equations should be numbered in parentheses on the right side of the page. Derivation of equations which are not fully mentioned in the body text should be provided on a separate page with a full derivation.
5. The sub-headings of manuscripts should be written in lower case (except the first letters of words), bolded and left aligned.
6. Footnotes should be indicated with a superscript and placed at the end of the body text and before the reference section.
7. Authors are requested to submit their papers (without author/authors name) electronically by signing up Dergipark online at the following website (<http://dergipark.gov.tr/huniibf>). The electronically submitted manuscripts will go through double-blind-peer review process by the Editor.
8. Upon acceptance and publication of a manuscript copyright fees will not be paid. Instead, as return royalty, two hardcopies of the journal and 10 reprints of manuscripts will be sent to the corresponding author. Thereby author(s) will have transferred their copyrights to Hacettepe University.
9. The author(s) will be notified about their manuscript's status.
10. Every reference cited in the text should be in parentheses. Reference in parentheses should be at the following order: Surname(s) of author (s), publication year and page number(s). Examples are as follows:

.....is stated (Wilson, 2011).

.....is indicated (Wilson, 2011: 210-215).

According to Dollery (2008a: 15-20).....

.....(Wollmann *et.al.*, 2012: 126-153).

.....(Watson, Hassett, 2003: 399-432; Wollmann, Marcou, 2013: 15-23).

11. Only reference cited in the text should be included in the reference section. The references should be listed in an alphabetical order in a separate page. Page numbers of articles in periodicals or edited books should be indicated. The examples given below should be followed strictly:

Books: Panara, C., M. Varney (2013), *Local Government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*, Abingdon, Oxon: Routledge.

Periodicals: Goldsmith, M. (1993), "The Europeanisation of Local Government", *Urban Studies*, 30(4-5), 683-699.

Edited Books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Pollitt, C., G. Bouckaert (2003), "Evaluating Public Management Reforms: An International Perspective" in H. Wollmann (ed.), *Evaluation Public-Sector Reform: Concepts and Practice in International Perspective*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, Inc., 12-35.

Other Sources: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2014), *Kredi Kartı İşlemlerinde Uygulanacak Azami Faiz Oranları*, Basın Duyurusu, 5 Eylül, 2014-61, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>, E.T.: 15.09.2014.