

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

Yıl: 9 • Sayı: 17 • Haziran 2019

KARADENİZ TECHNICAL UNIVERSITY
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Year: 9 • Number: 17 • June 2019

TRABZON
2019

Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi

Yıl: 9 - Sayı: 17 - Haziran 2019

Karadeniz Technical University Institute of Social Sciences Journal of Social Sciences

Year: 9 - Number: 17 - June 2019

Sahibi / Owner

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEŖ / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Editörler / Editors

Dr. Öğr. Üyesi Osman Murat TELATAR – Prof. Dr. Abdulkerim DAŞTAN / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Editör Yardımcıları / Associate Editors

Arş. Gör. Muharrem Akın DOĞANAY – Arş. Gör. Oğuz Yusuf ATASEL / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Sekretarya/ Secretary

Nursel YAVUZ / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Danışma Kurulu - Advisory Board

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEŖ / Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Abdulkerim DAŞTAN / Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Alaaddin YALÇINKAYA / Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Birol KARAKURT / Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Kader ŞAHİN / Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Vasfi HAFTACI / Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Suat OKTAR / Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Tekin AKDEMİR / Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Adem DURSUN / Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet ERYİĞİT / Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. Fatma ACUN / Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Hamdi TOPAL / Kastamonu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Osman Murat TELATAR / Karadeniz Teknik Üniversitesi

ISSN: 2146–3727

Basım Yeri / Printing Press

Karadeniz Teknik Üniversitesi Matbaası

Yazışma Adresi / Correspondence Address

Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kanuni Kampüsü 61080
Trabzon / Türkiye
E-mail: sbedergi@ktu.edu.tr
Tel: +90 462 377 20 22
Fax: +90 462 325 32 10
<http://dergipark.gov.tr/sbed>
<http://www.ktu.edu.tr/sbedergisi>

Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi, Haziran ve Aralık sayıları ile yılda iki kez yayınlanan ulusal, hakemli ve bilimsel bir dergidir. Yayın dili, Türkçe ve İngilizce olan dergimiz; EBSCO, ASOS, TÜBİTAK/ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (TR Dizin) ve Türk Eğitim İndeksi tarafından taranmaktadır.

BU SAYININ HAKEM KURULU

Ahmet KARAÇAVUŞ	Mehmet KARAKAŞ
Ahmet TÜREL	Murat ÖZKÖK
Ali BAYRAM	Murat YAŞLIOĞLU
Alpay HEKİMLER	Mustafa KARACA
Asiye Mevhibe COŞAR	Mustafa Kemal DEĞER
Aykut BAŞOĞLU	Mustafa UYSAL
Aykut KARAKAYA	Necmettin ALKAN
Cengiz ATLI	Necmettin Alpay KOÇAK
Davut AYGÜN	Onur DOĞAN
Ebru Beyza BAYARÇELİK	Ömer YAZAN
Egemen İPEK	Pınar ACAR
Ejder AYÇİN	Pınar HAYALOĞLU
Emel TANYERİ	Salih DURSUN
Fatih YEŞİL	Selçuk PERÇİN
Figen ATABEY	Sema AY
Figen Güner DİLEK	Uğur KAYA
Fikret ÇANKAYA	Uğur SEVİM
Gülcan ÇOLAK	Uğur ÜÇÜNCÜ
Hasan ABDİOĞLU	Yahya Kemal TAŞTAN
İlker Murat AR	Zehra ABDİOĞLU
Kader ŞAHİN	

İÇİNDEKİLER

Türkiye’de Dış Ticaretin Teknolojik Yapısının Fasil Bazlı Yoğunlaşma Analizleri ile Belirlenmesi [Araştırma Makalesi] Determination of the Technological Structure of Foreign Trade in Turkey with Chapter-Based Concentration Analyses [Research Paper] <i>Fatma ÜNLÜ Rifat YILDIZ</i>	7
Patent Değerlerinin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Sıralanması: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama [Araştırma Makalesi] The Ranking of the Patent Values with Multi Criteria Decision-Making Methods: An Application in Automotive Sector [Research Paper] <i>Nurullah YAVUZ Birdoğan BAKİ</i>	27
Risk Tolerans Tutumunun Kültürlerarası Farklılıkları ve Benzerlikleri: Türkiye ve Azerbaycan Arasında Bir Karşılaştırma [Araştırma Makalesi] Cross-Cultural Differences and Similarities in Risk Tolerance: A Comparison Between Turkey and Azerbaijan [Research Paper] <i>Duygu ARSLANTÜRK ÇÖLLÜ Leyla AKGÜN Ayaz Yusuf ALTIN</i>	53
KOBİ’lerde Kurumsallaşma Düzeyinin Muhasebe Bilgi Sistemi Üzerine Etkisi: İstanbul’da Faaliyet Yürüten İmalatçı KOBİ’ler Üzerine Bir Araştırma [Araştırma Makalesi] The Effect of the Level of Institutionalization of Smes to the Accounting Information System: A Study on Manufacturing Smes Who Have Activity in Istanbul [Research Paper] <i>Tansel HACIHASANOĞLU Ali ERDOĞAN</i>	79
Analysis of Factors that Affect the Job Choice of Accounting Students [Research Paper] Muhasebe Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Faktörlerin Analizi [Araştırma Makalesi] <i>Mehmet DURGUT Abdülkadir PEHLİVAN</i>	103
Tarihsel Süreçte Almanya’da Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşların Gelişimi ve Yapısı [Araştırma Makalesi] The Development and Structure of Non-Profit Organizations in Germany in the Historical Process [Research Paper] <i>Aynur YUMURTACI</i>	119
Koçluk Eğitiminde Grow Modelinin Uygulanması [Araştırma Makalesi] Application of Grow Model in Coaching Education [Research Paper] <i>Pelin VARDARLIER Recep ÖZSÜRÜNÇ</i>	145
Authorized Economic Operator Program in Turkey: Evaluation of Benefits and Challenges from the Supply Chain Perspective [Research Paper] Türkiye’de Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü Programı: Tedarik Zinciri Perspektifiyle Faydaların ve Zorlukların Değerlendirilmesi [Araştırma Makalesi] <i>Bayram Bilge SAĞLAM Egemen ERTÜRK Resul TEPE</i>	165

Ekonomik Büyüme Sürecinde Ekonomik Özgürlüklerin Rolü: Yükselen Piyasa Ekonomilerinden Ampirik Kanıtlar [Araştırma Makalesi]

The Role of Economic Freedom in Economic Growth: Empirical Evidence from Emerging Market Economies [Research Paper]

Ali ALTINER | Oğuzhan SUNGUR..... 181

Antisemitist Mitlerin İnşasında Nazi Propagandasının Rolü [Araştırma Makalesi]

The Role of Nazi Propaganda in Antisemitist Myth Construction [Research Paper]

Caner ÇAKI..... 203

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN TEKNOLOJİK YAPISININ FASIL BAZLI YOĞUNLAŞMA ANALİZLERİ İLE BELİRLENMESİ*

DETERMINATION OF THE TECHNOLOGICAL STRUCTURE OF FOREIGN TRADE IN TURKEY WITH CHAPTER-BASED CONCENTRATION ANALYSES

Araştırma Makalesi
Research Paper

Fatma ÜNLÜ**
Rıfat YILDIZ***

Öz:

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de teknoloji yoğun ürünlerin dış ticaretindeki gelişmelerin fasıl bazlı yoğunlaşma analizi ile ortaya konulmasına katkıda bulunmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için Yoğunlaşma Oranı (CR), Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) ve Entropi Endeksi (ENT) kullanılmıştır. Analize 1996-2017 dönemi ve teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılan 33 fasıl dahil edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre; Türkiye'de teknoloji yoğun ürünlerin hem ihracatında hem de ithalatında orta derecede yoğunlaşma söz konusudur. Ancak ithalattaki yoğunlaşmanın derecesi daha yüksektir. Diğer taraftan, Türkiye'de dış ticaretin teknolojik yapısı düşük ve orta teknoloji yoğunlukta toplanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Teknoloji, İnovasyon, Yoğunlaşma Analizi, Türkiye.

Abstract:

The aim of this study is to contribute to explaining improvements in the foreign trade of the technology-intensive products in Turkey with chapter-based concentration analysis. To achieve this aim, Concentration Ratio (CR), Herfindahl-Hirschman Index (HHI) and Entropy Index (ENT) were used. The period of 1996-2017 and 33 chapters classified according to technology intensity were included in the analysis. From the findings obtained, Turkey has moderate concentration both in exports and imports of the technology-intensive products. However, the degree of the concentration in import is more compared to that in export. On the other hand, the technological structure of foreign trade in Turkey is concentrated on low and medium-low technology levels.

Keywords: Technology, Innovation, Concentration Analysis, Turkey.

* Makale Geliş Tarihi: 09.09.2018

Makale Kabul Tarihi: 10.06.2019

** Dr. Öğr. Üyesi, Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, funlu@erciyes.edu.tr, orcid.org/0000-0003-1822-9965

*** Prof. Dr., Kapadokya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, rifat.yildiz@kapadokya.edu.tr, orcid.org/0000-0002-3789-5755

GİRİŞ

Küreselleşme olgusu, beraberinde artan rekabet olgusunu gündeme getirerek küresel rekabet gücüne sahip olmak isteyen ülkeler için teknolojinin üretimini zorunlu kılmaktadır. Küresel piyasaların talep ettiği yüksek teknolojili ürünleri üretebilen ve pazarlayabilen ülkeler rekabet avantajı elde etmektedir. Nitekim hem teknolojik inovasyonlar ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi ele alan teorilerin¹, hem de Michael Porter'in (1991) *The Competitive Advantage of Nations* adlı eserinde ifade ettiği gibi, teknolojik inovasyonlar, verimlilik artışlarına yol açarak ekonomik büyüme ve kalkınmanın gerçekleştirilmesine dolayısıyla toplumsal refaha katkı sağlamaktadır. Sürdürülebilir verimlilik artışları ise sürekli olarak kendisini yenileyen ve geliştiren bir ekonominin varlığını zorunlu kılmaktadır. Söz konusu sürecin merkezinde yer alan firmalar, rekabet üstünlüğü elde edebilmek için mevcut olandan daha iyi ürünleri ve yöntemleri geliştirmek zorundadır. İnovasyon sürecini başarılı bir şekilde yöneten firmalar verimliliklerini ve karlılıklarını artırarak yeni pazarlara girebilmekte ve mevcut pazar paylarını da artırabilmektedir. Böylelikle inovasyon etkin bir rekabet aracı olma özelliğine sahip olabilmektedir. Nihayetinde verimli, yüksek karlar elde eden ve rekabet gücü yüksek firmalardan oluşan bir ekonomi gelişerek küresel boyutta rekabet avantajı elde edebilmektedir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarını gerçekleştirebilmeleri için, yüksek teknolojili ürünlerin üretiminde uzmanlaşarak bu ürünleri diğer ülkelere pazarlayabilmeleri gerekmektedir. Gelişmekte olan ülke konumunda olan Türkiye için de bu durum oldukça önem arz etmektedir. Türkiye 24 Ocak 1980 Kararları ile başladığı küresel piyasalara entegre olma ve dış ticarete yapısal dönüşüm² sürecini Avrupa Birliği (AB) ile 6 Mart 1995 tarihinde imzaladığı ve 1 Ocak 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük İşbirliği Protokolü ile devam ettirmiştir. Özellikle Gümrük Birliği'ne (GB) dahil olduktan sonra dış ticarete yapısal dönüşüm süreci hız kazanmıştır. Literatürde Türkiye'nin hem ülke hem de fasıl bazında dış ticarete geçirmekte olduğu bu dönüşüm sürecini inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak teknoloji yoğunluğuna göre fasılların yoğunlaşma derecesini analiz eden herhangi bir çalışmaya rastlanılmaması çalışmanın hareket noktasını oluşturmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; Türkiye'de teknoloji yoğun ürünlerin dış ticaretindeki gelişmelerin fasıl bazlı yoğunlaşma analizi ile ortaya konulmasına katkıda bulunmaktadır. Bu-

¹ Bu teorilerden birincisi; -klasik ve neo-klasik teorinin de vurguladığı- tam rekabet piyasasına dayalı okuldur. Geleneksel dış ticaret teorileri teknolojiyi dışsal bir faktör olarak ele alır ve üretimde kullanılan tekniklerin bileşimi olarak tanımlar. İkinci okul, teknolojiyi dışsal bir faktör olarak değerlendiren aksak rekabet piyasasına dayalı okuldur. Schumpeter'in (1947) "İnovasyon Modeli", Posner'in (1961) "Teknoloji Açığı Modeli" ve Vernon'un (1966) "Ürün Dönemleri Teoremi" ile genişletilmektedir. Hem Posner (1961) hem de Vernon (1966) tarafından geliştirilen modellerde, inovasyon aracılığıyla elde edilen piyasa gücünün dış ticaret performansı üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu ifade edilmektedir. Modellere göre ülkelerin dış rekabette avantaj elde etmesini belirleyen temel unsurlar; inovasyon ve piyasa gücüdür (Virasa ve Tang, 1998: 196-197).

² Yapısal dönüşüm kavramı ile dış ticaret hacmindeki artış, dış ticarete konu olan ürünlerde çeşitlenme, teknoloji yoğunluğunun artması ve dış ticaret yapılan ülke sayısının artması kastedilmektedir.

nunla birlikte hem teknoloji yoğunluğu açısından hem de fasıl bazlı olarak Türkiye’de dış ticaretin seyrinin yıllar itibariyle incelenmesi çalışmanın diğer amacını oluşturmaktadır. Çalışmada yöntem olarak yoğunlaşma analizleri kullanılmıştır. Bu analizlerden ise literatürde en sık kullanılan Yoğunlaşma Oranı (CR), Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) ve Entropi Endeksi (ENT) tercih edilmiştir. Türkiye’nin GB’ye dahil olduğu 1996 yılından başlayarak 2017 yılına kadar belirlenen dönem aralığı analizin zaman boyutunu oluşturmaktadır. OECD’nin ISIC. Rev. 3 sınıflandırması baz alınarak toplamda dört kategoride toplanan 33 fasıla ait veri, TÜİK veri tabanından elde edilerek analizde kullanılmıştır.

Çalışma esas itibariyle üç bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünden sonra, dış ticarete yoğunlaşmanın ölçümü ve konu ile ilgili literatür özeti çalışmanın birinci bölümünde yer almaktadır. Türkiye’de dış ticaretin teknolojik yapısı ve fasıl bazlı yoğunlaşma analizi sonuçları ikinci bölümü oluşturmuştur. Sonuç kısmında ise değerlendirme ve önerilere yer verilmiştir.

1. DIŞ TİCARETTE YOĞUNLAŞMA: ÖLÇÜMÜ VE LİTERATÜR ÖZETİ

Dış ticarete yoğunlaşma, ele alınan ülkenin dış ticaretinin belirli sayıda fasıl veya ülke tarafından kontrol edilmesi anlamına gelmektedir (Doğan ve Kaya, 2011: 6). Literatürde dış ticarete yoğunlaşmayı ölçen çeşitli endeksler olmasına rağmen, ideal bir yöntem üzerinde uzlaşa sağlanamamıştır (Yıldırım ve Özbaş, 2018: 15). Dolayısıyla, bu çalışmada sonuçların hem daha sağlıklı olabilmesi hem de karşılaştırma yapabilmek amacıyla üç farklı endeks kullanılmıştır.

i) Yoğunlaşma Oranı (Concentration Ratio-CR):

Yoğunlaşma analizlerinde en sık kullanılan yöntemdir. Belirli sayıdaki birimin toplam içindeki paylarının kümülatif toplamları alınarak hesaplanır. CR, aşağıdaki gibi formüle edilmektedir (DİE, 2003: VI):

$$Cr(m) = \sum_{i=1}^m Pi.100$$

CR (m), yoğunlaşma oranını; Pi, firma, fasıl veya ülkenin payını gösterir. Birim sayısının az olması yoğunlaşmanın artması; tersine birim sayısının fazla olması ise yoğunlaşmanın azalması anlamına gelmektedir. Genellikle CR(4), CR(8) ve CR(12) şeklinde hesaplanmaktadır. Söz konusu değer 0 ila 100 arasında değerler almaktadır. Yoğunlaşma oranının değer aralıkları aşağıda yer almaktadır (Polat, 2007: 100):

0 < CR < 30 (düşük yoğunlaşma)

31 < CR < 50 (orta yoğunlaşma)

51 < CR < 70 (yüksek yoğunlaşma)

$71 < CR < 100$ (çok yüksek yoğunlaşma)

ii) Herfindahl-Hirschman Endeksi (Herfindahl-Hirschman Index-HHI):

Herfindahl-Hirschman Endeksi, bütün birimleri dikkate alması ve birim sayısındaki değişikliklere duyarlı olması sebebiyle sıklıkla tercih edilen bir endekstir. Birimlerinin paylarının karelerinin toplamı alınarak hesaplanan bu endeksin formülasyonu aşağıdaki gibidir (Meilak, 2008: 37-38):

$$HHI = \sum s_i^2; i = 1, 2, \dots, N$$

Bu endeks; n birim sayısı olmak üzere $1/N < HHI < 1$ arasında değerler alır. Tek bir birim için hesaplandığında endeksin değeri bire eşittir. Tüm birimler eşit dağıldığında en küçük değer $1/N$ bulunur. Birim sayısı N arttıkça HHI değeri azalmakta veya birimlerin büyüklükleri arasında eşitsizlik arttıkça HHI değeri artmaktadır. HHI değerinin artması ise yoğunlaşmanın artması anlamına gelmektedir (DİE, 2003:VI). Endeksin değer aralığına ilişkin bilgiler aşağıda verilmiştir (Polat, 2007: 100):

$HHI < 0.01$ (düşük yoğunlaşma)

$0.01 < HHI < 0.18$ (orta yoğunlaşma)

$0.18 < HHI < 1.00$ (yüksek yoğunlaşma)

$HHI = 1$ (tam yoğunlaşma)

iii) Entropi Endeksi (The Entropy Measure-ENT):

Birimlerin paylarının logaritmasının alınarak, hesaplanan değerlerin birimlerin payları ile çarpılması sonucu endeks değeri elde edilir ve aşağıdaki gibi formüle edilir (Meilak, 2008: 39):

$$ENT = \sum s_i \log s_i; i = 1, 2, \dots, N$$

Endeks değeri ile yoğunlaşma arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Yani endekse ait düşük değerler yüksek yoğunlaşmayı gösterirken; yüksek değerler ise düşük yoğunlaşmayı gösterir. Başka bir ifadeyle, endeks değeri sifıra yaklaştıkça yoğunlaşmanın derecesi artar, sifirdan uzaklaştıkça yoğunlaşma azalır.

Literatürde Türkiye'nin dış ticaret yapısını fasıl ve ülke bazında inceleyen çok sayıda çalışma mevcuttur. Bu çalışmalar yazar, kapsam, yöntem ve sonuçlar itibari ile kronolojik olarak Tablo 1 aracılığıyla gösterilmiştir.

Tablo 1: Türkiye İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Yazar	Kapsam	Analiz Dönemi	Yöntem	Sonuç
Erlat (1991)	Türk imalat sanayinin kimya, dokuma-giyim, cam-seramik, demir-çelik ve taşıt araçları sektörlerinde ihracat ve endüstriyel yoğunlaşma arasındaki ilişki saptanmak istenmiştir.	1970-1990	Yoğunlaşma Endeksi, Herfindahl Endeksi, Entropi Endeksi, Rosenbluth Endeksi, Kapsayıcı Yoğunlaşma Endeksi	Söz konusu sektörlerdeki ihracat ve endüstriyel yoğunlaşma arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.
Çil Yavuz (2000)	Türkiye’de 1980 öncesi ve sonrasında uygulamaya konulan dış ticaret politikalarının; ihracatın ve ithalatın çeşitlenmesine ne ölçüde katkıda bulunduğu ürün ve ülke bazında yoğunlaşma analizleri ile tespit edilmek istenmiştir.	1975-1998	Gini-Hirschman Yoğunlaşma Endeksi	Analiz sonuçları, ülke bazında OECD ülkelerinin payının yüksek olduğunu göstermiştir. Ürün açısından ise hem ihracat hem de ithalatta çeşitlenme gözlenmiştir.
Bilgili (2007)	GB sonrası Türkiye’nin Batı Avrupa’ya olan ihracatında yapısal değişiklik olup olmadığını sektörel bazda yoğunlaşma analizi gerçekleştirerek araştırmıştır.	1985, 1995, 2002	Piyasa Payı, İhracat Yüzdesi, Karşılaştırmalı Üstünlük, İthalat Yüzdesi	GB sonrası Türkiye’nin ihracatının yapısında önemli bir değişme gözlenmemiştir.
Kösekahyaoğlu (2007)	GB sonrası Türkiye’nin dış ticaretinde ülke ve ürün bazlı yoğunlaşmadaki değişimler analiz edilmiştir.	1980-2005	Gini-Hirschman Endeksi	GB’den sonra ithalatın ürün yapısında küçük değişiklikler meydana gelirken; ihracatta kayda değer bir yapısal değişim gözlenmemiştir.
Akal (2008)	Türkiye’nin Ortadoğu sınır ülkeleri (İran, Irak ve Suriye) ile olan dış ticaretinde fasıl bazında ihracat ve ithalat yoğunlaşmaları analiz edilmiştir.	1980-2005	Yapısal Analiz	Türkiye’nin söz konusu ülkelere olan ihracatı tarımsal fasıllardan sanayi fasıllarına kaydığı ve bu ülkelere yaptığı ithalatta ise tarımsal fasıllarda ithalatının arttığı tespit edilmiştir.
Ayrancı (2009)	Türkiye’nin dış ticaret açısından yoğunlaşması analiz edilmiştir.	1996-2004	Herfindahl-Hirschman Endeksi	Türkiye’nin giderek daha çeşitli ortaklarla dış ticaret yapma eğilimi içinde olduğu ve ülke grupları bazındaki yoğunlaşmanın azalış eğilimine girdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1'in Devamı: Türkiye İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Seymen (2009)	GB'nin Türkiye-AB dış ticaretinde yoğunlaşmayı değiştirip değiştirmedeği araştırılmıştır.	1969-2008	Entropi Endeksi, Herfindahl-Hirschman Endeksi, Bilateral Ticaret Yoğunlaşma Endeksi	Türkiye-AB ticaretinde ülke kompozisyonunun değiştiği ancak GB'nin etkilerinin sınırlı kaldığı gözlenmiştir.
Altay vd. (2010)	Türkiye'nin 68 ülke ile gerçekleştirdiği dış ticaret yoğunlaşma kapsamında ele alınmıştır.	2000-2007	İhracat Yoğunlaşma Endeksi, İthalat Yoğunlaşma Endeksi	Türkiye; ticari anlaşmalar yanında ortak sınır, dil, tarih, kültür ve geleneksel bağların bulunduğu ülkelerle karşılıklı olarak daha yoğunlaşmış ticari ilişkiler gerçekleştirmektedir.
Çınar ve Göksel (2010)	Türkiye'nin ihracatında bölgesel çeşitlendirme analiz edilmiştir.	2000-2008	Entropi Endeksi	İhracatta meydana gelen artışa paralel olarak çeşitlendirmenin de arttığı saptanmıştır.
Küçükiremitçi vd. (2010)	Türkiye'nin ihracatında ülke ve sektör yoğunlaşması araştırılmıştır.	2007	Yoğunlaşma Endeksi, Herfindahl Endeksi	İhracatta en önemli sektörler sırasıyla motorlu kara taşıtları, giyim eşyası, demir-çelik, tekstil, elektrik makineleri, meyve ve sebzeler, petrol ürünleri, metal eşya ve toprak ürünlerinden eşyalardır. İhracatın yoğunlaştığı ilk 10 ülke ise Almanya, İngiltere, İtalya, Fransa, İspanya, Birleşik Arap Emirlikleri, Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, Romanya ve Irak'tır.
Doğan ve Kaya (2011)	GB sonrasında Türkiye'nin AB ile olan dış ticareti ürün ve ülke bazlı analiz edilmiştir.	1996-2009	Yoğunlaşma Oranı, Herfindahl Endeksi	Ülke bazında yoğunlaşması açısından herhangi bir değişiklik gözlenmezken; ürün bazında ihracatta düşük teknoloji grubu mallardan orta-üst teknoloji grubu mallara geçildiği tespit edilmiştir.
Erlat ve Erlat (2012)	Türkiye'nin Ortadoğu ülkeleri ile olan dış ticareti analiz edilmiştir.	1990-2012	Herfindahl-Hirschman Endeksi, Sabit Piyasa Payı Analizi, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler, Grubel-Lyod Endeksi	Sonuçlar; ihracatta mal yoğunlaşmasından ziyade çeşitlenmenin söz konusu olduğunu; ithalatta ise yoğunlaşma düzeyinin yüksek olduğunu ama zaman içinde azalma eğilimine girdiğini göstermiştir.

Tablo 1'in Devamı: Türkiye İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Karakaş (2012)	GB sonrası Türkiye'nin dış ticaretinde meydana gelen yapısal değişim araştırılmak istenmiştir.	1996, 2004, 2011	Yapısal Analiz	Emek-yoğun ve katma değeri düşük mallardan sanayi mallarına doğru kayma olduğu tespit edilmiştir.
Özkaya (2014)	Türkiye ile Almanya arasındaki dış ticaretle fasıl yoğunlaşması analiz edilmiştir.	2002-2012	Yapısal Analiz	En avantajlı fasıl; örme giyim eşyası ve aksesuarları iken zamanla bu fasıl önemini kaybetmiştir. En dezavantajlı fasıl ise kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler'dir.
Doğan (2015)	Türkiye'nin D-8 ülkeleri ile olan dış ticaretinin yapısal analizi gerçekleştirilmiştir.	2000-2013	Yapısal Analiz	D-8 ülkelerinden en fazla ticaret yaptığı ülke İran, en az ticaret yaptığı ülke ise Nijerya'dır.
Kuşat (2015)	GB sonrası Türkiye ile BRICS ülkeleri arasındaki ürün ve ülke bazlı ticaret yoğunlaşması analiz edilmiştir.	1996-2013	Yapısal Analiz	Ülke bazlı ticari yoğunlaşma Rusya'dan Çin'e doğru kayarken; hem ihracat hem de ithalat için ürün yoğunlaşması belirli bir ürün grubunda gerçekleşmiştir.
Avcı vd. (2016)	Türk imalat sanayinin dış ticaret açısından teknolojik yapısı analiz edilmiştir.	2003-2015	Yapısal Analiz	Türk imalat sanayinin teknolojik yapısı düşük ve orta-düşük yoğunlukta toplanmaktadır.
Erkan ve Sunay (2016)	Türkiye'nin ihracatının pazar ve ürün açısından yoğunlaşma düzeyi belirlenmiştir.	2000-2014	Ticaret Yoğunlaşma Oranı, Gini-Hirschman Endeksi	Türkiye'nin ihracatının ürün ve pazar bazında yoğunlaşmalarının yıllar itibariyle azaldığı sonucuna varılmıştır.
Yıldırım ve Özbaş (2018)	Türkiye'nin dış ticaretinin ülke ve ürün açısından yoğunlaşma düzeyi belirlenmiştir.	2012-2016	Herfindahl-Hirschman Endeksi	Sonuçlar; her dönem mineral yakıtlar grubu ithalat miktarının azaldığını ve Rusya'dan yapılan ithalatın düşme eğiliminde olduğunu göstermiştir. Ayrıca, Çin'den yapılan ithalatın da artma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan, Avrupa Birliği ülkeleriyle yapılan dış ticaretle yoğunlaşma oranının arttığı gözlemlenmiştir.

Kaynak: Yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Bu çalışmalardan bazıları Türkiye'nin diğer ülkeler ile olan ticaretini fasıl bazında (Erlat 1991; Bilgili 2007; Akal 2008; Karakaş 2012; Özkaya 2014); bazıları ülke bazında (Altay vd. 2010); bazıları ise hem ülke hem de fasıl bazında (Çil Yavuz 2000; Kösekahyaoğlu 2007; Ayrancı 2009; Seymen 2009; Çınar ve Göksel 2010; Küçükiremitçi vd. 2010; Doğan ve Kaya 2011; Erlat ve Erlat 2012; Doğan 2015; Erkan ve Sunay 2016) incelemiştir. Söz konusu çalışmalarda yöntem olarak yoğunlaşma endeksleri ve yapısal analiz teknikleri kullanılmıştır. Diğer taraftan Türkiye'de dış ticaretin teknolojik yapısını, yapısal analiz tekniğini kullanarak inceleyen çalışma sayısı ise oldukça sınırlıdır (Avcı vd. 2016).

Tablo 1'de yer alan çalışmalar amaç, kapsam, analiz edilen dönem, dış ticarete konu olan sektör ile ülkeler ve kullanılan yöntem itibarıyla farklılık arz etse de ulaşılan sonuçlar açısından genel bir değerlendirme yapmak mümkündür. Buna göre; Türkiye özellikle GB'nden sonra dış ticaret yaptığı ülke ve ülke grupları ile ihracat ve ithalatta ürün çeşitlenmesine gitmiştir (Çil Yavuz 2000, Çınar ve Göksel 2010 vb.). Yani dış ticaret yapılan ülkelerin sayısının artmasının yanı sıra dış ticaret konu olan ürünlerin sayısı da artmıştır. Diğer taraftan GB ile birlikte emek-yoğun mallardan zamanla sanayi-yoğun mallara doğru kayma yaşanmıştır. Başka bir ifadeyle özellikle ihracatta tarımsal fasıllardan sanayi fasıllarına doğru kayma söz konusudur (Akal 2008, Karakaş 2012). Bununla birlikte imalat sanayinin teknolojik yapısında da teknoloji-yoğun malların lehinde bir dönüşümden söz etmek mümkündür (Doğan ve Kaya 2011, Avcı vd. 2016). Söz konusu olumlu gelişmelere rağmen GB ile birlikte beklenen yapısal dönüşümün gerçekleşmediği, ihracatta teknoloji yoğun malların payının sınırlı kaldığı ve sadece ithalatın payının arttığı da ifade edilmektedir (Bilgili 2007, Kösekahyaoğlu 2007, Seymen 2009 vb.).

Literatürden elde edilen bilgiler; Türkiye'de dış ticaretin teknolojik yapısını fasıl bazlı ve yoğunlaşma endekslerini kullanarak istatistiksel olarak analiz eden herhangi bir çalışmanın olmadığı yönündedir. Dolayısıyla çalışma, bu yönüyle literatürde yer alan diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

2. YOĞUNLAŞMA ANALİZİ

Bu çalışmada, Türkiye'de dış ticaretin teknolojik yapısı fasıl bazlı yoğunlaşma analizi ile incelenmek istenmiştir. Bu amacı gerçekleştirmek için yoğunlaşma analizinden faydalanılmıştır. Türkiye'nin GB'ne üye olduğu 1996 yılından 2017 yılına kadar olan 22 yıllık dönem ve OECD'nin ISIC Rev.3 sınıflandırması baz alınarak toplam 33 fasıl (teknoloji yoğunluğuna göre) analize dahil edilmiştir. Söz konusu döneme ait veriler TÜİK veri tabanından elde edilmiştir. CR, HHI ve ENT yöntemleri kullanılarak hem ihracat hem de ithalatta fasıl bazlı yoğunlaşma dereceleri tespit edilmiştir. Söz konusu analizlere ilişkin sonuçlar Tablo 4 ve Tablo 5 aracılığıyla sunulmuştur. Ancak analiz sonuçlarını sunmadan önce Türkiye'de ihracatın ve ithalatın teknoloji yoğunluğuna göre mutlak değerleri ile yüzde paylarını vermek anlamlı olacaktır (Bknz. Tablo 2 ve Tablo 3).

Tablo 2: Türk İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre İhracat Değerleri (1996-2017)
(Milyar \$ ve %)

Yıllar	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji		Toplam (Değer)
	Değer	%	Değer	%	Değer	%	Değer	%	
1996	48,9	85,2	4,3	7,5	3,7	6,4	0,5	0,9	57,4
1997	13,6	59,9	4,9	21,6	3,5	15,4	0,7	3,1	22,7
1998	13,8	59,5	4,8	20,7	3,4	14,7	1,2	5,2	23,2
1999	12,8	53,8	4,8	20,2	4,6	19,3	1,6	6,7	23,8
2000	13,0	51,4	5,2	20,6	5,2	20,6	1,9	7,5	25,3
2001	13,7	47,7	6,5	22,6	6,6	23,0	1,9	6,6	28,7
2002	15,7	47,0	7,6	22,8	8,1	24,3	2,0	6,0	33,4
2003	19,9	45,0	10,0	22,6	11,5	26,0	2,8	6,3	44,2
2004	23,6	39,7	15,3	25,7	16,6	27,9	4,0	6,7	59,5
2005	26,5	38,6	18,5	27,0	19,5	28,4	4,1	6,0	68,6
2006	27,7	34,7	23,2	29,0	24,6	30,8	4,4	5,5	79,9
2007	33,0	32,7	30,6	30,4	32,8	32,5	4,4	4,4	100,8
2008	35,4	28,3	47,1	37,6	38,7	30,9	3,9	3,1	125,1
2009	30,2	31,7	32,8	34,5	28,9	30,4	3,3	3,5	95,2
2010	34,3	33,0	32,2	31,0	33,9	32,6	3,5	3,4	103,9
2011	40,7	32,4	40,9	32,5	40,3	32,0	3,9	3,1	125,8
2012	43,4	30,3	54,2	37,9	40,7	28,5	4,7	3,3	143,0
2013	48,6	34,4	43,3	30,7	44,5	31,5	4,7	3,3	141,1
2014	52,6	35,8	42,9	29,2	46,5	31,6	5,0	3,4	147,0
2015	47,0	35,0	39,6	29,5	42,7	31,8	4,8	3,6	134,1
2016	46,8	35,1	37,8	28,3	44,2	33,1	4,6	3,4	133,4
2017	48,9	33,5	40,7	27,9	50,8	34,8	5,7	3,9	146,1

Kaynak: OECD'nin ISIC. REV.3 sınıflandırması temel alınarak TÜİK verilerinden hareketle yazarlar tarafından hesaplanarak oluşturulmuştur.

Tablo 2’de OECD’nin ISIC Rev. 3 sınıflandırması baz alınarak ilgili dönemde Türkiye’nin teknoloji yoğunluğuna göre hesaplanan ihracat değerleri ve yüzde payları verilmiştir. Tabloya göre; düşük teknoloji ihracatın payı 1996 yılında %85,2 iken 2017 yılında %33,5’e düşmüştür. Orta düşük teknoloji ihracatın payı ise ele alınan dönemde %7,5’ten %27,9’a yükselmiştir. Benzer şekilde orta yüksek teknoloji ihracatın payı ile yüksek teknoloji ihracatın payı da sırasıyla %6,4’ten %34,8’e ve %0,9’dan %3,9’a yükselmiştir. Düşük teknoloji ihracatın payı zaman içinde azalırken; orta-düşük teknoloji, orta-yüksek teknoloji ve yüksek teknoloji ihracatın payı ise artma eğilimi göstermiştir. Bu durum Türkiye’de imalat sanayinin ihracat yapısının teknolojik yoğunluk açısından yapısal değişim süreci içinde olduğunu ve ileri teknoloji ürünleri küresel piyasalara pazarlayabilme konusunda sıkıntı yaşadığını göstermektedir.

Tablo 3: Türk İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre İthalat Değerleri (1996-2017)
(Milyar \$ ve %)

Yıllar	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji		Toplam (Değer)
	Değer	%	Değer	%	Değer	%	Değer	%	
1996	5,9	17,7	6,5	19,5	15,9	47,7	5,0	15,0	33,3
1997	6,1	15,4	7,2	18,2	20,2	51,0	6,1	15,4	39,6
1998	5,7	14,6	7,0	17,9	19,6	50,3	6,7	17,2	39,0
1999	4,7	13,9	6,1	18,0	15,6	46,2	7,4	21,9	33,8
2000	5,8	13,2	8,4	19,2	20,1	45,9	9,5	21,7	43,8
2001	4,9	14,9	8,4	25,6	13,7	41,8	5,8	17,7	32,8
2002	6,7	17,0	9,9	25,1	16,1	40,9	6,7	17,0	39,4
2003	8,4	15,1	13,3	24,0	25,5	45,9	8,3	15,0	55,5
2004	10,6	13,2	19,4	24,2	37,4	46,6	12,8	16,0	80,2
2005	12,0	12,8	25,4	27,0	43,2	46,0	13,4	14,3	94,0
2006	14,0	14,0	31,4	31,3	49,1	49,0	5,7	5,7	100,2
2007	17,3	13,0	40,7	30,6	58,4	44,0	16,4	12,3	132,8
2008	19,3	12,9	49,6	33,1	62,3	41,5	18,8	12,5	150,0
2009	15,7	14,2	31,3	28,2	47,5	42,9	16,3	14,7	110,8
2010	20,4	14,0	41,5	28,6	62,2	42,8	21,1	14,5	145,2
2011	24,8	13,5	55,9	30,4	79,4	43,2	23,6	12,8	183,7
2012	23,2	13,2	56,5	32,1	73,7	41,9	22,5	12,8	175,9
2013	25,0	12,7	66,5	33,8	81,0	41,2	24,2	12,3	196,7
2014	25,3	13,5	56,9	30,3	79,1	42,2	26,3	14,0	187,6
2015	22,4	13,4	44,2	26,5	73,9	44,3	26,2	15,7	166,7
2016	21,0	12,6	42,8	25,6	75,0	44,9	28,3	16,9	167,1
2017	21,3	11,2	62,1	32,6	78,4	41,1	28,8	15,1	190,6

Kaynak: OECD'nin ISIC. REV.3 sınıflandırması temel alınarak TÜİK verilerinden hareketle yazarlar tarafından hesaplanarak oluşturulmuştur.

Tablo 3'te OECD'nin ISIC Rev. 3 sınıflandırması baz alınarak ilgili dönemde Türkiye'nin teknoloji yoğunluğuna göre hesaplanan ithalat değerleri ve yüzde payları verilmiştir. Tabloya göre; düşük teknolojili ithalatın payı 1996 yılında %17,7 iken 2017 yılında %12,6'ya düşmüştür. Benzer şekilde orta-yüksek teknolojili ithalatın payı ise ele alınan dönemde %47,7'den %44,9'a düşmüştür. Ancak orta-düşük teknolojili ithalatın payı ile yüksek teknolojili ithalatın payı sırasıyla %19,5'ten %25,6'ya ve %15,6'dan %16,9'a yükselmiştir. Düşük teknolojili ithalatın payı ile orta-yüksek teknolojili ithalatın payı zaman içinde azalırken; orta-yüksek teknolojili ithalatın payı orta-düşük teknolojili ithalatın payı ise artma eğilimi göstermiştir. Ancak orta-düşük teknolojili ithalatın payındaki artış daha fazladır. Bu durum, OECD'nin teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırması dikkate alındığında, Türkiye'nin ara malı ithalatına olan yüksek derecedeki bağımlılığını göstermektedir (Avcı vd., 2016: 59).

Tablo 4: İhracatta Yoğunlaşma Oranları: 1996-2017

Yıllar/Yoğunlaşma Endeksleri	CR (4)	CR (8)	CR (12)	HHI	ENT
1996	20,75	29,62	34,16	0,0162	0,5701
1997	20,07	28,09	32,19	0,0155	0,5457
1998	18,95	28,23	32,22	0,0134	0,5559
1999	21,99	32,44	38,11	0,0169	0,6278
2000	23,36	35,26	41,18	0,0193	0,6592
2001	26,72	38,57	44,09	0,0246	0,6827
2002	29,10	41,69	46,49	0,0282	0,6852
2003	30,44	43,12	48,13	0,0311	0,7025
2004	35,50	48,24	53,38	0,0421	0,7302
2005	34,20	48,32	54,38	0,0406	0,7417
2006	36,73	51,08	57,87	0,0472	0,7710
2007	39,45	54,07	60,04	0,0528	0,7792
2008	44,70	59,53	65,02	0,0658	0,7947
2009	39,65	54,88	60,53	0,0527	0,7838
2010	37,96	52,60	57,63	0,0475	0,7686
2011	38,15	54,65	59,56	0,0487	0,7874
2012	42,23	57,29	61,86	0,0626	0,7782
2013	36,63	52,49	56,93	0,0442	0,7768
2014	36,15	51,28	55,84	0,0424	0,7695
2015	38,09	51,95	56,33	0,0466	0,7670
2016	40,00	52,59	56,71	0,0513	0,7520
2017	40,87	52,95	57,60	0,0544	0,7597

Tablo 4’te Türkiye’nin 1996-2017 döneminde gerçekleştirdiği ihracattaki (teknoloji yoğunluğuna göre) fasıl yoğunlaşma dereceleri gösterilmektedir. Türkiye’nin ihracatında en yüksek paya sahip olan dört fasılın payını gösteren CR (4) yoğunlaşma oranının ele alınan dönem boyunca artma eğiliminde olduğu görülmektedir. Bu fasıllar; “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork”, “Ana Metal Sanayi”, “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat” ve “Plastik ve Kauçuk Ürünleri”dir. Benzer şekilde CR (8) ve CR (12) oranlarında da artış söz konusudur. Her üç yoğunlaşma oranı açısından da orta derecede yoğunlaşma söz konusudur. Ele alınan dönemin başlarında düşük yoğunlaşma söz konusu iken zamanla yoğunlaşma derecesi artmıştır. Bu durum Türkiye’de teknoloji yoğun ihracat açısından yaşanan yapısal dönüşümün göstergesidir. Zira “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork”, “Ana Metal Sanayi”, “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat” ve “Plastik ve Kauçuk Ürünleri” sırasıyla; orta-yüksek teknoloji, orta-düşük teknoloji, orta-yüksek teknoloji ve orta-düşük teknoloji yoğun fasıllardır. Buna göre, Türkiye’nin ihracatı ağırlıklı olarak orta teknoloji yoğun fasıllardan oluşmaktadır.

Diğer bir yoğunlaşma endeksi, HHI'dır. Bu endeks de tıpkı CR gibi zaman içinde Türkiye'de yoğunlaşma oranının arttığını göstermektedir. Endeks değeri $0.01 < \text{HHI} < 0.18$ değer aralığında yer aldığından orta derecede yoğunlaşmadan söz edilebilir. ENT için de benzer durum geçerlidir. Dolayısıyla söz konusu üç endeks de sonuçlar itibariyle birbiri ile uyumludur. Özetle; Türkiye'nin teknolojik düzeye göre ihracatta fasıl bazlı yoğunlaşma analizi sonuçları *orta derecede yoğunlaşmayı* göstermektedir.

Tablo 5: İthalatta Yoğunlaşma Oranları: 1996-2017

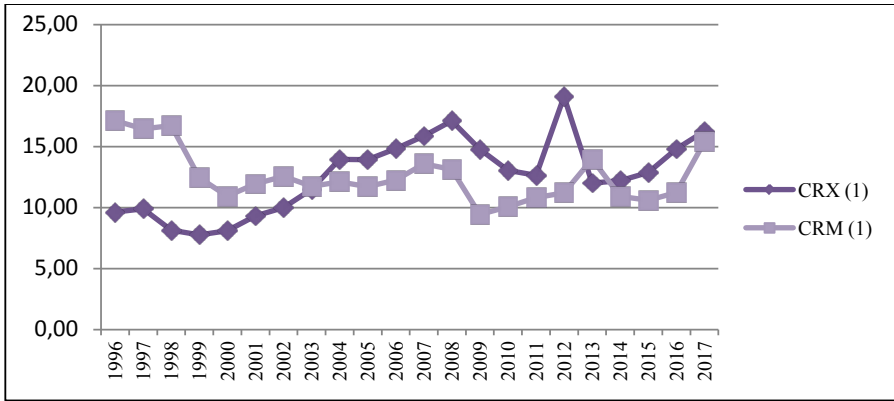
Yıllar/Yoğunlaşma Endeksleri	CR (4)	CR (8)	CR (12)	HHI	ENT
1996	31,61	42,90	53,47	0,0434	0,8607
1997	36,95	49,45	58,22	0,0495	0,9128
1998	35,93	48,33	61,09	0,0514	0,9486
1999	33,24	48,46	60,58	0,0416	0,9679
2000	35,46	50,52	58,69	0,0429	0,9353
2001	30,89	46,45	55,88	0,0329	0,9332
2002	30,67	45,36	54,03	0,0714	0,8761
2003	35,88	51,36	60,18	0,4251	0,8937
2004	38,72	53,65	62,81	0,0497	0,9239
2005	37,44	49,17	61,88	0,0469	0,9164
2006	37,48	51,94	60,45	0,0272	0,5345
2007	38,08	52,58	60,52	0,0472	0,8780
2008	36,07	49,28	57,11	0,0416	0,8613
2009	33,39	48,71	57,87	0,0374	0,9203
2010	34,37	49,29	57,97	0,0386	0,9093
2011	35,53	49,61	57,37	0,0397	0,8860
2012	35,19	49,05	56,46	0,0390	0,8683
2013	38,52	52,62	60,41	0,0472	0,8868
2014	35,28	50,35	58,50	0,0402	0,8960
2015	35,08	51,04	60,25	0,0422	0,9267
2016	37,60	53,97	63,91	0,0480	0,9573
2017	38,37	54,71	63,24	0,0518	0,9340

Tablo 5'te Türkiye'nin 1996-2017 döneminde gerçekleştirdiği ithalattaki (teknoloji yoğunluğuna göre) fasıl yoğunlaşma dereceleri gösterilmektedir. Türkiye'nin ithalatında en yüksek paya sahip olan dört fasılın payını gösteren CR (4) yoğunlaşma oranının ele alınan dönem boyunca artma eğiliminde olduğu görülmektedir. Bu fasıllar; "Ana Metal Sanayi", "Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork", "Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat" ve "Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıtlar"dır. CR (4) ve CR (8) açısından bakıldığında orta derecede yoğunlaşmanın; CR (12) açısından da yüksek yoğunlaşmanın söz konusu olduğu tespit edilmiştir. HHI değeri zaman içinde çok fazla artış eğilimi göstermemekle birlikte CR yoğunlaşma oranı gibi orta derecede yoğunlaşmaya işaret etmektedir. ENT değerinin işaret ettiği yoğunlaşma düzeyi diğer endekslerin belirlediği yoğunlaşma düzeyi ile benzerdir. Türkiye'nin teknolojik düzeye göre ithalatta

fasıl bazlı yoğunlaşma analizi sonuçları (CR (12) hariç) *orta derecede yoğunlaşmayı* göstermektedir.

Fasıllar teknoloji yoğunluğu açısından incelendiğinde ise; ihracattaki yoğunlaşma analizlerinin sonuçlarına benzer bir durum ortaya çıkmaktadır. Buna göre “Ana Metal Sanayi”, “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork”, “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat” ve “Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıtlar” sırasıyla orta-düşük teknoloji, orta-yüksek teknoloji, orta-yüksek teknoloji ve orta-düşük teknoloji yoğun fasıllardır. Analiz sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; ithalattaki yoğunlaşma derecelerinin ihracattaki yoğunlaşmaya göre daha yüksek olduğu ve Türkiye’nin ithal ettiği ürünlerin daha çok orta teknoloji yoğun ürünler olduğu tespit edilmiştir.

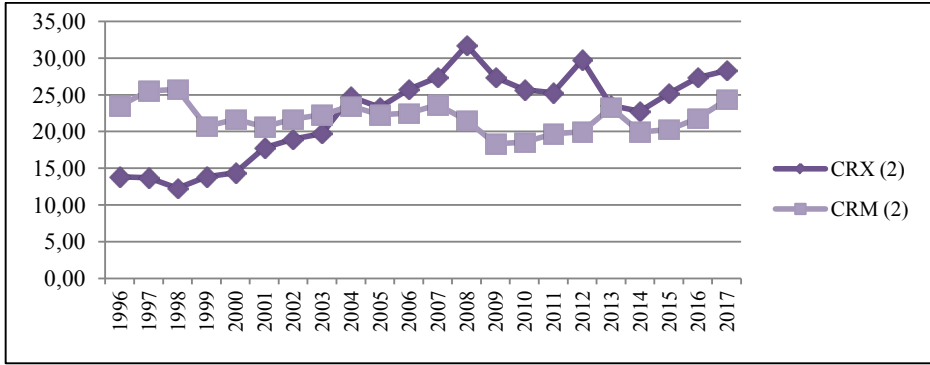
Türkiye’nin ihracatında ve ithalatında en fazla paya sahip olan ilk dört fasılın paylarındaki değişimin analiz edilebilmesi amacıyla 1996-2017 dönemi için CR (1), CR (2), CR (3) ve CR (4) yoğunlaşma oranları hesaplanmıştır. Söz konusu oranlardaki değişim aşağıda yer alan Şekil 1, Şekil 2, Şekil 3 ve Şekil 4 aracılığıyla gösterilmiştir.



Şekil 1: CR (1) Yoğunlaşma Oranı: 1996-2017

Kaynak: TÜİK verilerinden hareketle yazarlar tarafından hesaplanarak oluşturulmuştur.

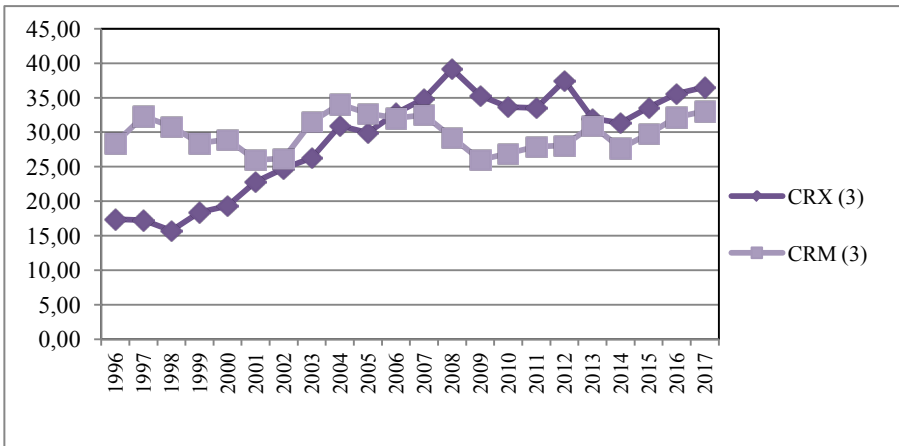
Şekil 1’de 1996-2017 dönemi itibariyle Türkiye’nin ihracatında ve ithalatında en fazla paya sahip olan fasılların payını gösteren CRX (1) ve CRM (1) değerleri yer almaktadır. İlgili dönemde Türkiye’nin toplam ihracatı içinde en fazla paya sahip olan fasıl; “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork” fasılıdır. Bu fasılın payı 1996 yılında %9,62 iken 2017 yılında %16,26 değerine ulaşmıştır. Yani CR(1) değeri 22 yılda yaklaşık olarak 1.7 kat artmıştır. Söz konusu dönemde Türkiye’nin toplam ithalatı içinde en fazla paya sahip olan fasıl; “Ana Metal Sanayi” fasılıdır. Bu fasılın payı 1996 yılında %17,12 iken 2017 yılında %15,38 değerine ulaşarak ele alınan dönemde azalış eğilimine girmiştir. Bu sonuçlar, Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork” fasılının ihracat payının arttığını, “Ana Metal Sanayi” fasılının payının ise azaldığını göstermektedir.



Şekil 2: CR (2) Yoğunlaşma Oranı: 1996-2017

Kaynak: TÜİK verilerinden hareketle yazarlar tarafından hesaplanarak oluşturulmuştur.

Şekil 2’de 1996-2017 dönemi itibariyle Türkiye’nin ihracatında ve ithalatında en fazla paya sahip olan iki fasılın toplam değerini gösteren CRX (2) ve CRM (2) değerleri yer almaktadır. Buna göre; ilgili dönemde Türkiye’nin toplam ihracatı içinde en fazla paya sahip olan iki fasıl sırasıyla; “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork” ve “Ana Metal Sanayi”dir. CRX (2) değeri 1996 yılında %13,82 iken 2017 yılında yaklaşık iki kat artarak %28,32 değerine ulaşmıştır. Yani söz konusu iki fasılın payı söz konusu dönemde artış eğilimi göstermiştir. Türkiye’nin toplam ithalatı içinde en fazla paya sahip olan iki fasıl sırasıyla; ve “Ana Metal Sanayi” ve “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork” fasıllarıdır. Şekil 2’ye göre, bu fasılların payını gösteren CRM (2) değeri 1996 yılında %23,53 iken 2017 yılında %24,33 olmuştur. Ele alınan dönemde CRM (2) değeri artışlar ve azalışlar göstermesine rağmen uzun dönemli eğilimin stabil olduğu söylenebilir.

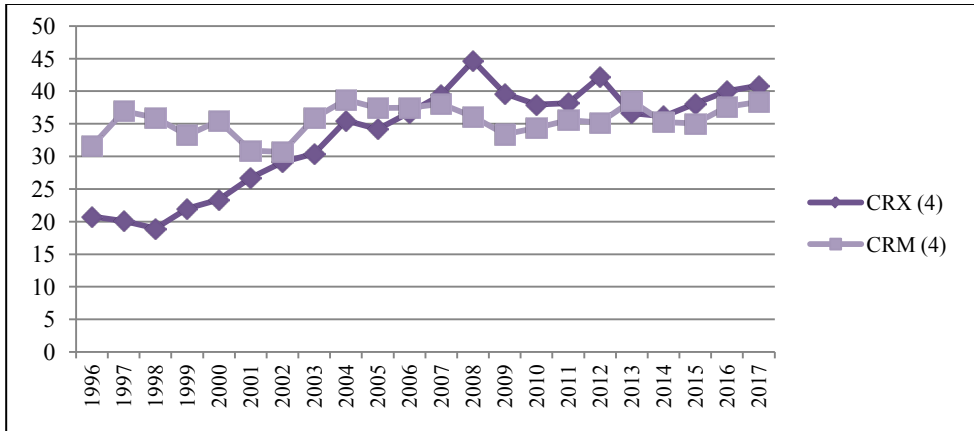


Şekil 3: CR (3) Yoğunlaşma Oranı: 1996-2017

Kaynak: TÜİK verilerinden hareketle yazarlar tarafından hesaplanarak oluşturulmuştur.

Şekil 3’te 1996-2017 dönemi itibariyle Türkiye’nin ihracatında ve ithalatında en fazla paya sahip olan üç fasılın toplam değerini gösteren CRX (3) ve CRM (3) değerleri yer almaktadır. Buna göre; ilgili dönemde Türkiye’nin toplam ihracatı içinde en fazla paya sahip olan üç fasıl sırasıyla; “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork”, “Ana Metal Sanayi” ve “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat” fasıllarıdır. Bu fasılların toplam payını gösteren CRX (3) değeri ele alınan dönemde yaklaşık 2.1 kat artmıştır. Şöyle ki 1996 yılında %17,39 olan CRX (3) değeri 2017 yılında %36,53 değerine ulaşmıştır. Türkiye’nin toplam ithalatı içinde en fazla paya sahip olan üç fasıl sırasıyla; “Ana Metal Sanayi”, “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork” ve “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat” fasıllarıdır. Bu fasılların toplam değerini gösteren CRM (3) değeri de CRX (3) değerine benzer şekilde yıllar itibariyle artış eğilimi göstererek ele alınan dönemde yaklaşık olarak 1.2 kat artmıştır. Özetle, CR(3) açısından hem ihracat hem de ithalatta artış eğilimi mevcuttur.

Şekil 4’te ise Türkiye’nin ihracatında ve ithalatında en fazla paya sahip olan dört fasılın toplam değerini gösteren CRX (4) ve CRM (4) değerleri yer almaktadır. Buna göre; ilgili dönemde Türkiye’nin toplam ihracatı içinde en fazla paya sahip olan dört fasıl sırasıyla “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork”, “Ana Metal Sanayi”, “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat” ve “Plastik ve Kauçuk Ürünleri”dir. Bu fasılların payını gösteren CRX (4) yoğunlaşma oranının ele alınan dönem boyunca artma eğiliminde olduğu görülmektedir. CRM (4) için de benzer durum geçerlidir. İthalat içinde en fazla paya sahip olan dört fasıl sırasıyla “Ana Metal Sanayi”, “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork”, “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat” ve “Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıtlar”dır. Bu fasılların toplam payı Şekil 4’e göre yıllar itibariyle artış eğilimi içinde olmuştur.



Şekil 4: CR (4) Yoğunlaşma Oranı: 1996-2017

Kaynak: TÜİK verilerinden hareketle yazarlar tarafından hesaplanarak oluşturulmuştur.

Yoğunlaşma oranları genel olarak değerlendirildiğinde, ihracat açısından CRX değerlerinin hepsinde (CRX (1), CRX (2), CRX (3), CRX (4)) ele alınan dönemde artış eğilimi gözlemlenmiştir. İthalat açısından ise CRM (3) ve CRM (4) oranlarında artış söz konusu iken CRM (1) oranında düşüş tespit edilmiştir. CRM (2) oranı ise uzun dönemde artış ya da azalış yönünde herhangi bir trende sahip değildir. Bu sonuçlar; Türkiye'nin orta yoğun teknoloji ürünlerin ihracatındaki payını zamanla artırdığını ve ithalattaki payını ise belirli fasıllar açısından kısmen artırdığını göstermektedir.

SONUÇ

Türkiye'nin dış ticarete geçirmekte olduğu yapısal dönüşüm süreci 1996 yılında GB'ye dahil olmasından sonra hız kazanmıştır. GB'nden sonra Türkiye'nin dış ticaret hacminde yaşanan olumlu gelişmeler, ihracat ve ithalattaki ülke ve fasıl çeşitlenmesi ile desteklenmiştir (Kösekahyaoğlu, 2007; Çınar ve Göksel, 2010). Ancak bu dönüşüm sürecinde teknoloji yoğun ürünlerin ticaretinde beklenen artış gerçekleşmemesine rağmen Türkiye, ihraç ettiği ürün gruplarının teknoloji seviyesini nispeten de olsa yükseltmeyi başarmıştır. Başka bir deyişle, düşük teknoloji yoğun fasılların ihracat payı azalırken; orta-düşük ve orta-yüksek teknoloji yoğun fasılların payında zaman içinde artış yaşanmıştır. İthalat için de durum benzer şekildedir. Yani düşük teknoloji yoğun fasılların ithalatı zamanla yerini orta teknoloji yoğun fasıllara bırakmıştır. Çalışmada, Türkiye'de teknoloji yoğun ürünlerin dış ticaret yapısı CR, HHI ve ENT yoğunlaşma endeksleri kullanılarak analiz edilmiştir. Bu analizlerden elde edilen temel bulgular şu şekilde sıralanabilir: i) İhracat açısından; üç yoğunlaşma endeksinin sonuçları orta derecede yoğunlaşmayı göstermektedir. Türkiye'de teknoloji yoğun ihracat açısından yaşanan yapısal dönüşümün sonucu olarak teknoloji yoğun fasılların ihracatındaki yoğunlaşma derecesi giderek artmaktadır. ii) İthalat açısından ise; CR (4), CR (8), HHI ve ENT endeksleri orta derecede yoğunlaşmaya işaret ederken; C (12) endeksi yüksek derecede yoğunlaşmayı göstermektedir. Ayrıca ithalattaki yoğunlaşmanın derecesi ihracattan daha yüksektir. iii) Hem ihracat hem de ithalat açısından en fazla paya sahip olan fasıllar; “Ana Metal Sanayi”, “Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork” ve “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat”tır. iv) Türkiye'nin dış ticarete yoğunlaştığı fasıllar ağırlıklı olarak; orta-yoğun teknoloji fasıllardır.

Özetle, Türkiye'nin ara malı ithalatının yüksek olması ve ihracatın ithalata olan yüksek derecedeki bağımlılığı özellikle ihracat açısından teknoloji yoğun fasıllardaki yoğunlaşma derecesinin ve yüksek teknoloji ürünlerin toplam ihracat içindeki payının düşük olmasına yol açmaktadır. Bu tespitten hareketle; “Türkiye'nin bu alandaki temel politika hedeflerinin eğitim, sanayi, teknoloji ve inovasyon politikalarının ekseninde şekillenmesi gerekmektedir.” şeklindeki temel politika önerisi kapsamındaki spesifik öneriler aşağıdaki şekildedir:

- Öncelikli olarak; teknolojiyi üretebilme ve pazarlayabilme kapasitesine sahip nitelikli işgücünün yetiştirilmesi ve söz konusu işgücünün uygun alanlarda istihdam edilebilirliğinin sağlanması için eğitim politikasının, temel politika alanı olarak belirlenerek mevcut uygulamaların yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir.

- Bu noktada özellikle üniversiteler ve araştırma merkezlerine önemli sorumluluklar düşmektedir. Öncelikli olarak üniversitelerin Türkiye’de teknoloji üretim sürecine katkı sağlayacak nitelikte öğrenci yetiştirmesi gerekmektedir. Zira teknoloji, üniversitenin Ar-Ge çalışmaları ile endüstrinin yaratıcı ve inovatif girişimciliğini bir ürünüdür. Diğer taraftan, araştırma merkezlerinin aktif bir şekilde teknoloji üretim sürecine katkı sağlaması için hukuki yapılarından kaynaklanan sorunların (akademisyenlerin statüsü, bütçe vb.) giderilerek bu merkezlerin işlevsel olmaları sağlanmalıdır.
- Eğitim sektörü ile iş sektörü arasındaki işgücü açısından oluşan arz-talep uyumsuzluğunun ortadan kaldırılması diğer bir önemli husustur. Başka bir deyişle, eğitim sektörü tarafından yetiştirilen mezun öğrencinin profilinin niteliği, iş sektörünün talep ettiği işgücü profilinin niteliği ile örtüşmesi gerekmektedir. Yüksek teknoloji malların üretiminde istihdam edilecek işgücünün niteliksel ve niceliksel yeterliliği, teknolojiyi üreterek küresel piyasalara pazarlayabilme sürecini başlatan ve bu sürecin sürdürülebilir kılan yegane unsur olma özelliğine sahiptir. Dolayısıyla öğrencilerin staj müessesesi çerçevesinde mesleğe hazırlanmaları için gerekli yasal düzenlemeler ve uygulamaların hayata geçirilmesi büyük önem arz etmektedir.
- İkinci temel politika alanı; teknolojinin üretildiği sanayi sektörünü hedef alan teşvik politikalarıdır. Mevcut politikaların gözden geçirilmesi ve teknoloji üretim sürecine katkı sağlayacak biçimde yeniden dizayn edilmesi gerekmektedir. Söz konusu teşvik politikaları belirlenirken; eğitim politikası ile olan uyumu göz ardı edilmemelidir.
- Zira bu noktada, üniversite-sanayi işbirliği hem eğitim hem de sanayi politikası için önem arz etmektedir. Buna ilaveten, söz konusu sürecin bütüncül bir yaklaşımla değerlendirilmesi de ayrı bir önem arz etmektedir. Yani üniversiteler, özel sektör, kamu sektörü gibi sürece etki edebilecek tüm aktörler ortak karar verme mekanizmasının içinde karşılıklı işbirliği içinde hareket etmelidir. İnovasyon sistemi yaklaşımının öngördüğü gibi, bu yapı teknoloji ve inovasyon üretimini hızlandırarak ülkenin rekabet avantajının yönünü yüksek teknoloji mallara doğru kaymasına destek olacaktır.

Türkiye’de dış ticarete yoğunlaşmanın nedenleri ve sonuçlarının ampirik olarak analiz edilmesi bu alandaki araştırmacılar için yeni bir çalışma alanı olabilecektir. Ayrıca söz konusu ampirik analizlerin il ya da bölge bazında ele alınması da söz konusu literatüre katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Akal, M. (2008). Ortadoğu Sınır Ülkeleriyle Dış Ticaret Yoğunlaşması ve Yapısal Değişim, *Gaziantepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 271-296.
- Altay, H., Çelebioğlu, F. & Şen, A. (2010). Ticari Yoğunlaşma Kapsamında Türkiye'nin Küresel Ölçekli Dış Ticaret Analizi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 26, 161-172.
- Antonelli, C. (2009). The Economics of Innovation: from the Classical Legacies to the Economics of Complexity, *Economics of Innovation and New Technology*, 18 (7), 611-646.
- Atik, H. (2005). *Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Avcı, M., Uysal, S. & Taşçı, R. (2016). Türk İmalat Sanayinin Teknolojik Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 17(36), 49-66.
- Ayrancı, E. (2009). Türkiye'nin Ekonomik Açından Küreselleşmesinin Yoğunlaşma Vasıtasıyla Ölçülmesi ve Konu Hakkında Bir Araştırma, *Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 16, 50-64.
- Bilgili, E. (2007). Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin Batı Avrupa'ya Olan İhracatının Sektörel Analizi, *Ege Akademik Bakış*, 7(1), 239-250.
- Çelebi, K. (2002). Türkiye'de Teknolojik Yapı ve Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri, *Yönetim ve Ekonomi*, 9 (1-2), 157-172.
- Çınar, Y. & Göksel, T. (2010). İhracatta Bölgesel Çeşitlendirme ve İstikrar, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65 (2), 29-58.
- Çil Yavuz, N. (2000). Türkiye'nin Dış Ticaretinin Mallar ve Ülkeler Açısından Konsantrasyon Analizi (1975-1998), *Çimento İşveren Dergisi*, 14 (5): 3-12.
- DİE (2003). *Dış Ticarete Yoğunlaşma*, Ankara: DİE Yayınları.
- Doğan, A. (2015). Türkiye'nin D-8 Ülkeleriyle Ticaretinin Yapısal Analizi, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(13), 166-189.
- Doğan, S. & Kaya, S. (2011). Gümrük Birliği Sonrasında (1996-2009) Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Dış Ticaretinin Ülke ve Fasıllı Bazlı Yoğunlaşma Analizi, *Ekonometri ve İstatistik*, 14, 1-18.
- Erdil, E., Pamukçu, M.T., Akçomak, İ.S. & Tiryakioğlu, M. (2016). Bilgi, Bilim, Teknoloji ve Yenilik: Kavramsal Tartışma, *Science and Technology Policies Research Center Tekpol, Working Paper Series STPS-WP-16/01*.
- Eren, E. (1981). *İşletmelerde Yenilik Politikası: Kuram ve Uygulamada Yenilik*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayını.
- Erkan, B. & Sunay, Z.F. (2016). Türkiye'nin İhracatının Yoğunlaşma Perspektifinde Analizi, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 1823-1842.
- Erlat, G. & Erlat, H. (2012). Türkiye'nin Orta Doğu Ülkeleri İle Olan Ticareti, 1990-2002, *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, Mayıs.
- Erlat, G. (1991). İhracat ve Endüstriyel Yoğunlaşma Arasındaki İlişkinin İmalat Sanayinden Seçilmiş Bazı Sektörler Açısından İncelenmesi, 273-285, <http://arsiv.mmo.org.tr/pdf/10687.pdf>, (22.06.2018).

- Eşiyok, B. A. (2014). Türkiye–AB Arasında Dış Ticaretin Teknolojik Yapısı, Rekabet Gücü ve Endüstri-İç Ticaret: Ampirik Bir Değerlendirme, *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 13 (1), 91-124.
- Filiztekin, A. & Karaata, S. (2010). Türkiye’nin Dış Ticarete Rekabet Gücü Seçilmiş Ülkeler, Sektörler-Mal Grupları ve Endeksler Bazında Karşılaştırmalı Bir Analiz, *TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu REF*, İstanbul.
- Freeman, C. & Soete, L. (2003). *Yenilik İktisadı*, (Çev. E. Türkcan), Ankara: TÜBİTAK Yayınları.
- Karakaş, A. (2012). Türkiye Ekonomisi’nde Yapısal Değişim: Dış Ticarete Fasıllı Yapısal Dönüşüm Analizi, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4 (1), 1-9.
- Kösekahyaoglu, L. (2007). Türkiye Dış Ticaretinde Ürün ve Ülke Bazında Yoğunlaşma: 1980-2005 Dönemi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz, *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 36, 15-34.
- Kuşat, N. (2015). Gümrük Birliği Antlaşmasını Takip Eden Süreçte Türkiye-BRICS Dış Ticareti Yoğunlaşma Analizi, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 22 (1), 219-238.
- Küçükkiremitçi, O., Karaca, M. E. & Eşiyok, B. A. (2010). *Türkiye’nin İhracatında Öne Çıkan Sektörlerde Temel Pazarlar, Rakipler ve Rekabet Gücü*, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü.
- Meilak, C. (2008). Measuring Export Concentration: The Implications for Small States, *Bank of Valletta Review*, 37, 35-48.
- OECD (2011). ISIC REV. 3 Technology Intensity Definition, Internet Address: <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>, (06.04.2018).
- Oğuztürk, B.S. (2003). Yenilik Kavramı ve Teorik Temelleri, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (2), 253-273.
- Oslo Kılavuzu (2005). *Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler*, Ankara: TÜBİTAK Yayınları.
- Özkaya, M. H. (2014). Türkiye-Almanya İktisadi İlişkileri ve Türkiye-Almanya Dış Ticaretinde Fasıllı Yoğunlaşması Üzerine Değerlendirme, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1): 245-267.
- Polat, Ç. (2007). Yoğunlaşma ve Piyasa İlişkisi Çerçevesinde Türk Çimento Sektörünün Yapısal Analizi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 97-116.
- Porter, M. E. (1991). *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- Posner, M. V. (1961). International Trade and Technical Change, *Oxford Economic Papers*, 13, 323-341.
- Savaş, V. (2007). *İktisadın Tarihi*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*, New Jersey: Transaction Publishers.
- Seymen, D. (2009). Gümrük Birliği, Türkiye’nin Avrupa Birliği ile Ticaretinde Ülke Yoğunlaşmasını Değiştirdi mi?, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 199-220.

- Soyak, A. (2011). *Teknoekonomi*, İstanbul: Der Yayınları.
- Temiz, D. (2009). Gümrük Birliği ile Birlikte Türkiye'nin Dış Ticaretinde Yapısal Değişimler Oldu mu?, *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 8 (1), 115-138.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2018). Dış Ticaret İstatistikleri, <http://www.tuik.gov.tr/PreTabloArama.do?araType=vt&metod=search>, (06.04.2018).
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), 190-207.
- Virasa, T. & Tang, J.C.S. (1998). The Role of Technology in International Trade: A Conceptual Model for Developing Countries, *The Journal of High Technology Management Research*, 9 (2), 195-205.
- Yıldırım, O. & Özbaş, H. (2018). Türkiye Dış Ticaretinin Ülke-Ürün Bazlı İncelenmesi ve Dış Ticarete Yoğunlaşma (2012-2016), *Econ;World 2018*, Lisbon- Portugal.

PATENT DEĞERLERİNİN ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİ İLE SIRALANMASI: OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA^{*,**}

THE RANKING OF THE PATENT VALUES WITH MULTI CRITERIA DECISION-MAKING METHODS: AN APPLICATION IN AUTOMOTIVE SECTOR

Araştırma Makalesi
Research Paper

Nurullah YAVUZ^{***}
Birdoğan BAKI^{****}

Öz:

Bu çalışmanın amacı, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın sahip olduğu patentlerin değerlerine göre sıralanması olarak belirlenmiştir. Bu amaçla, öncelikle patent değerini etkileyen kriterler belirlenmiş ve Entropi yöntemiyle bu kriterlerin ağırlık değerleri tespit edilmiştir. Daha sonra, TOPSIS ve VIKOR yöntemiyle alternatiflerin değerlerine göre sıralanması gerçekleştirilmiş ve hesaplanan sonuçlar karşılaştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, en yüksek ağırlığa sahip olan kriterin patent aile boyu (0,248), en düşük ağırlığa sahip olan kriterin ise potansiyel pazar payı (0,029) olduğu görülmektedir. Ayrıca, bu çalışmada her iki yöntemle hesaplanan sonuçlar arasında bir ilişki olup olmadığının belirlenmesi için yapılan Spearman korelasyon analizine göre, sıralamalar arasında pozitif yönde yüksek derecede bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Patent Değerleme, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV), Entropi, TOPSIS, VIKOR.

Abstract:

The main aim of this study is to rank values of the patents of a company operating in the automotive industry. For this purpose, firstly the criteria affecting the patent value were determined and the weights values of these criteria were determined with the Entropy method. Then, alternatives were ranked separately based on their value using TOPSIS and VIKOR methods and obtained results were compared. According to the findings, it is seen that the criterion having the highest weight is the patent family size (0,248) and the criterion having the lowest weight is the potential market share (0,029). In addition, according to the Spearman's correlation analysis performed to determine whether there is a relationship between the results calculated by both methods in this study, it was determined that there is a high degree correlation between these rankings in the positive direction.

Keywords: Patent Valuation, Multi Criteria Decision Making (MCDM), Entropy, TOPSIS, VIKOR.

* Makale Geliş Tarihi: 27.07.2018

Makale Kabul Tarihi: 07.05.2019

** Bu çalışma, Prof. Dr. Birdoğan BAKI danışmanlığında yürütülen Nurullah YAVUZ tarafından hazırlanan Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen "Patent Değerlerinin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle Sıralanması: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama" başlıklı yüksek lisans tezin-den türetilmiştir.

*** Doktora Öğrencisi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, nurullah_yavuz61@hotmail.com, orcid.org/0000-0003-4161-4466

**** Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, bbaki@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-6401-0449

GİRİŞ

Ülkelerin gelişmişlik göstergelerinden biri olarak kabul edilen sınai mülkiyet hakları, bilgiyi satılabilir bir varlık haline getirerek şirketlerin büyümeleri ve karlılıklarını artırmalarında önemli bir rol oynamaktadır (Sözer, 2008: 1). Sınai mülkiyet haklarının en önemli türlerinden birisi olan patent, buluş sahibine sağladığı korumanın yanı sıra patent belgelerinde yer alan mevcut bilginin topluma açıklanması sayesinde teknolojik gelişmeyi de sağlamaktadır (Çalışkan, 2011: 1). Son dönemlerde, başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm dünyada daha fazla önem kazanan patentlerin kullanım alanlarında da bazı değişiklikler olmaktadır. Patentler, buluş sahibine tekeli kullanım hakkı sağlamalarının yanı sıra son yıllarda gelir sağlayan bir yatırım aracı olarak finansal amaçlar için de kullanılmaktadır (Sözer, 2008: 1).

Bundan dolayı; lisanslama, finansman temini, teknoloji transferi, vergi muafiyeti veya indirimi gibi değer yaratan amaçlar için de kullanılan patentlerin sahip oldukları ekonomik değerin belirlenmesi de önem kazanan bir konu haline gelmektedir. Buna ilaveten; verimli şirket yönetimi, Ar-Ge yatırım kararları, patent belgesinin yenilenmesi veya muhasebe kaydı gibi konularda da patent değerlemeye ihtiyaç duyulmaktadır (European Patent Office [EPO], 2011: 150-151). Buradan hareketle, patent değerlendirme firmaların pek çok konudaki stratejik kararlarında yol gösterici bir araç olarak önemli bir rol oynamaktadır.

Bu doğrultuda ilgili literatür incelendiğinde, patent değerlendirme konusunda yapılmış az sayıda çalışma olduğu ve bu çalışmaların çok az bir kısmında Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) tekniklerinin kullanıldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca, ülkemizde bu konuda uygulamaya yönelik olarak yapılmış bir çalışmaya da rastlanmamıştır. Bu durum, literatüre katkı sağlaması açısından bu çalışmayı özgün kılmaktadır. Patent değerlendirme konusunda literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, otomotiv sektörünün uygulama kapsamında ele alındığı bir çalışmanın bulunmaması da çalışmanın bir diğer katkısıdır. Buradan hareketle, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın sahip olduğu patentlerin değerlerine göre sıralanması bu çalışmanın amacı olarak belirlenmiştir.

Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmada kriter ağırlıkları Entropi yöntemiyle belirlendikten sonra alternatiflerin sıralanması TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle yapılmıştır. Entropi yöntemi, ölçümü objektif olarak yapılabilen kriterlerde insan kaynaklı hataları ortadan kaldırdığı ve daha gerçekçi nesnel bir ağırlıklandırma yöntemi olduğu için kriter ağırlıklarının belirlenmesinde tercih edilmiştir. TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ise fayda ve maliyet yönlü kriterlerin söz konusu olduğu durumlarda tercih edilmektedir. Buna ilaveten, TOPSIS yönteminin pozitif ideal çözümden en kısa mesafede ve negatif ideal çözümden en uzak mesafede olan alternatifini seçme ilkesine dayanması; VIKOR yönteminin ise aynı ölçeklerle ölçülemeyen ve birbiriyle çelişen kriterlerin varlığı halinde alternatifler arasından sıralama ve seçim yapmaya olanak sağlayıp ideale en yakın çözümü sunmaya odaklanması, alternatiflerin sıralanmasında uygun görülen yöntemler olarak belirlenmelerine sebep olmuştur.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde ilk olarak patent değerlendirme konusunda yapılmış çalışmalar ve bu çalışmada kullanılan yöntemlerin bütünsel olarak yer aldığı literatür

araştırması kısmı yer almaktadır. Ardından ikinci bölümde çalışmada kullanılan yöntemlere ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Daha sonraki bölümde, patent değerini etkileyen kriterlerin açıklandığı ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın patentlerinin değerleri açısından sıralandığı uygulamaya yer verildikten sonra duyarlılık analizi yapılmış ve elde edilen bulgular tartışılmıştır. Çalışmanın son bölümünde ise, araştırma bulguları üzerinde durulduktan sonra çalışmada karşılaşılan kısıtlara değinilerek gelecekte yapılacak olan çalışmalar hakkında çeşitli yorum ve önerilerde bulunulmuştur.

1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Bu bölümde, öncelikle ilgili yazında patent değerlendirme ile ilgili yapılmış çalışmalar tablolar halinde verilecektir. Daha sonra, bu çalışmada kullanılan yöntemlerin bütünlük olarak ele alındığı çalışmalar verilerle ilgili yazına katkıda bulunulmaya çalışılacaktır.

1.1. Patent Değerleme Konusunda Yapılmış Çalışmalar

Patent değerlendirme konusu özellikle 20. yy'nın son döneminden itibaren birçok araştırmacı tarafından incelenen önemli bir konu olarak görülmektedir. Buradan hareketle, patent değerlendirme üzerine yapılmış toplam 38 adet çalışma incelenmiştir. Kullanılan yöntemlerine göre gruplandırılan bu çalışmalar, Tablo 1'de özet halinde yer almaktadır.

Tablo 1: Patent Değerleme ile İlgili Yapılmış Çalışmalar

	Yazar (Yıl)	Çalışmanın Amacı	Kullanılan Yöntem
Finansal Yöntemler	Laxman ve Aggarwal (2003)	Gelecekteki nakit akışını dikkate alarak patent değerlemek	Reel Opsiyon Yaklaşımı
	Wu ve Tseng (2006)	Panel veri ile patent değerlemenin deneysel bir metodunu ortaya koymak	Reel Opsiyon Yaklaşımı
	Meng (2008)	Ar-Ge yoğunluğuna sahip firmaların finansal özelliklerini analiz etmek	Reel Opsiyon Yaklaşımı
	Wu (2011)	Panel veri kullanarak patent etki faktörünü incelemek	Reel Opsiyon Yaklaşımı
	Escoffier (2011)	Nano teknoloji ile ilgili buluşları değerlemek için doğru değerlendirme metodunu bulmak	Değerlendirme Sonrası Bugünkü Değer (Present Value After Evaluation) Metodu
	Wang (2011)	Patent değerlemek için belirsizliği dikkate alan çok yönlü bir yaklaşım önermek	Çok Yönlü Binomial Opsiyon Fiyatlama Modeli
	Alper (2011)	Patent değerlemede reel opsiyon yaklaşımının nasıl kullanılabileceğini ortaya koymak	Reel Opsiyon Yaklaşımı
	Ersoy ve Akbaba (2014)	Tekdüzen Hesap Planı, Uluslararası ve Türkiye Muhasebe Standartları, Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine göre patent değerlemesi ve muhasebeleştirilmesini göstermek	Finansal Oran Analizi
	Grimaldi ve diğerleri (2015)	Patent portföyünden stratejik bilgileri elde etmek ve patentlerin değerini artırmak için pratik ve tekrarlanabilen bir çerçeve geliştirmek	Finansal Oran Analizi
	İlçir (2017)	Türkiye'de kurumlar vergisi istisnası kapsamında patent değerlemek	Finansal Oran Analizi (Nakit Akışı Metodu)

Tablo 1'in Devamı: Patent Değerleme ile İlgili Yapılmış Çalışmalar

İstatistiksel Yöntemler	Hirschey ve Richardson (2001)	Patent kalitesinin değerlemeye etkisinin belirlenmesi	Finansal Oran Analizi, Regresyon Analizi
	Espina (2004)	Patent değerini belirlemek ve ABD ilaç sektöründe patent yenileme kararlarını analiz etmek	Korelasyon Analizi, Regresyon Analizi Faktör Analizi, Anova (Varyans) Analizi
	Reitzig (2004)	Patent değerlemede kullanılan göstergelerin kalitesini artırmak ve göstergelerin geçerliliğini analiz etmek	Rrobot Regresyon Analizi
	Sapsalis ve diğerleri (2006)	Kurumsal ve akademik patentlerin benzer değer dağılımına ve ortak değer belirleyicilere sahip olup olmadıklarını test etmek	Negatif Binom Regresyon Analizi
	Kabore (2012)	Patent aile boyunu ve bileşimini dikkate alan yeni bir patent değerlendirme modeli geliştirmek	Korelasyon Analizi, Probit Regresyon Analizi, Lojistik Yaşam Analizi
	Gupeng ve Xiangdong (2012)	Çin'de patent yenileme ücretlerine dayalı olan bir patent değerlendirme modeli geliştirmek	Regresyon Analizi
	Thoma (2014)	Patent göstergelerini çeşitli boyutlara göre birleştiren patent değeri bileşik endeksi belirlemek	Faktör analizi, Regresyon Analizi, Korelasyon Analizi
	Kopczewska ve Kopyt (2014)	Pazar temelli patent değerlemesinde doğrusal olmayan düzeltme metodu önermek	Doğrusal Olmayan Düzeltme Metodu
	Fischer ve Leidinger (2014)	Patent değerini belirleyen göstergelerin patent değeri üzerindeki etkisini test etmek	Regresyon Analizi, En Küçük Kareler (EKK) Yöntemi, Probit Model, Heckman Seçim Modeli
	Odasso ve diğerleri (2014)	Patentlerin ekonomik değeri üzerinde patent göstergelerinin etkisini analiz etmek	Probit Regresyon Analizi, EKK Yöntemi
	Tsang ve diğerleri (2015)	Patent yenileme kararları hakkında firmalara stratejik bir bakış açısı kazandırmak	Sağkalım Analizi (Yaşam Analizi) Metodu (Survival Analysis Metods), Anova (Varyans) Analizi
Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri	Chiu ve Chen (2007)	Lisans verenler açısından patentler için objektif bir puanlama sistemi önermek	AHP
Matematiksel Yöntemler	Wang ve diğerleri (2011)	Bir patent havuzu içindeki şirketlerin patentlerinin göreceli önemini hesaplamak	Hedef Programlama

Tablo 1'in Devamı: Patent Değerleme ile İlgili Yapılmış Çalışmalar

Yapay Zeka	Scot (2001)	Gelir temelli patent portföy değerlendirme algoritması sunmak	Bilgisayar Algoritması
	Wartburg ve Teichert (2008)	Örnek bir vaka üzerinde patentlenen teknolojinin geçerli olan değerlendirme hususlarını genişletmek	Yapay Zeka
	Ernst ve diğerleri (2010)	Patent değerinin gelecekteki belirsizliğini dikkate alan teorik bir patent değerlendirme modeli geliştirmek	Monte Carlo Simülasyonu
	Ercan (2011)	Patent tescil kararı hakkında önceden tahmin yapabilmek	Yapay Sinir Ağı (Destek Vektör Makineleri, Geri Yayılım Algoritması)
	Han ve Sohn (2015)	Fikri mülkiyet değerlendirme metodlarını artırmak ve patent değerinin belirleyici faktörlerinin tanımlanmasına katkıda bulunmak	Veri Madenciliği (Metin Madenciliği)
Melez (Karma) Yöntemler	Lai ve Che (2009)	Patent ihlal davaları araştırılıp patent yasaları da dikkate alınarak patent değerinin yeniden belirlenmesi	Faktör Analizi, Yapay Sinir Ağı
	Collan ve diğerleri (2013)	Uzman değerlemesine dayalı olarak patentleri sıralayan bir karar destek sistemi sunmak	AHP – TOPSIS
	Jun ve diğerleri (2015)	Objektif bir teknoloji değerlendirme modeli önermek	Makine Öğrenme Algoritması, Kümeleme Analizi, Çoklu Regresyon Analizi
	Wang ve Hsieh (2015)	Patentler için değer ölçüm sistemi oluşturmayı amaçlamak	Faktör Analizi, Bulanık AHP
Diğer Yöntemler	Baglieri ve Cesaroni (2013)	Firmaların patent analizinden nasıl yararlanabileceğini araştırmak	Araştırma
	Ni ve diğerleri (2015)	İlaç kullanımına ait patent değerini analiz etmek için sistematik bir çerçeve oluşturmak	Analitik Çerçeve Yaklaşımı
	Kim ve Park (2015)	Farklı bir patent değeri belirleme modeli önermek	Kitle kaynaklı çalışma
	Mauck ve Pruitt (2016)	Borsa patent indeksinin bilgi içeriğinden faydalanarak patent değerlemek için finansal piyasanın yeteneğini araştırmak	Satın Al-Elde Tut Yöntemi (Yatırım Stratejisi) (Buy-and-hold Abnormal Returns)
	Grimaldi ve diğerleri (2017)	Patent portföyünün değerini analiz edebilen kapsamlı bir patent portföy değer indeksi geliştirmek	Matematiksel modelleme
	T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017)	Tescilli patentleri ve henüz tescillenmemiş buluşları analiz etmek ve patentin ticari değerini pratik olarak hesaplayabilmek	Avrupa Patent Ofisi (EPO) IPscore Yazılımı

Bu tabloda yer alan çalışmalar incelendiğinde, İstatistiksel yöntemlerin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. İstatistiksel yöntemleri; finansal yöntemler ve Yapay Zeka takip etmektedir. Bu çalışmalarda, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden AHP'nin ise bazı çalışmalarda kullanıldığı tespit edilmiştir. İncelenen çalışmaların birinde ise AHP yöntemi TOPSIS yöntemi ile birlikte kullanılmıştır.

Ayrıca, ilgili literatür incelendiğinde ülkemizde patent değerlendirme konusunda uygulamaya yönelik olarak gerçekleştirilmiş bir çalışmanın bulunmadığı dikkat çekmektedir. Buna ilaveten, patent değerlendirme konusunda otomotiv sektörünün uygulama kapsamında ele alın-

dığı bir çalışmaya da rastlanmamıştır. Buradan hareketle, patent değerlendirme konusunda ülkemizde uygulamaya yönelik olarak gerçekleştirilmiş bir çalışmanın bulunmaması ve otomotiv sektörünün uygulama kapsamında ele alındığı bir çalışmaya rastlanmaması çalışmanın literatüre katkısını ortaya koymaktadır.

1.2. Çalışmada Kullanılan Yöntemlerle Gerçekleştirilmiş Çalışmalar

Literatürdeki Entropi, TOPSIS ve VIKOR yöntemlerinin bütünlük olarak kullanıldığı çalışmalar incelendiğinde çok farklı konularda bu yöntemlerden yararlandığı görülmektedir. Afet lojistiği için depo yeri seçimi (Ofloğlu ve diğerleri, 2017), elektrik enerjisi depolanması (Chauhan ve diğerleri, 2017), çevre yönetim sistemi (Jovanovic ve diğerleri, 2014), en iyi sanal girişimci seçimi (Zhao ve diğerleri, 2013), üretim sektöründe endüstriyel robot seçimi (Chaghooshi ve diğerleri, 2012), nano teknoloji alanında malzeme seçimi (Feizabadi ve diğerleri, 2017), iş sağlığı ve çevre sorunları (Ray, 2015), ekonomi alanında yatırım kararı (Li ve Zhao, 2015), tedarik zinciri yönetiminde tedarikçi seçimi (Wu ve Liu, 2011) ve yenilenebilir enerji kaynaklarından güneş enerjisi (Fazelpour ve diğerleri, 2017) konuları literatürde Entropi, TOPSIS ve VIKOR yöntemlerinin bütünlük kullanıldığı çalışmalar olarak dikkat çekmektedir.

2. ÇALIŞMADA KULLANILAN YÖNTEMLER

2.1. Entropi Yöntemi

Entropi kavramı, 1948 yılında Claude E. Shannon tarafından bilgi entropisi kavramı olarak geliştirilmiştir (Zhang ve diğerleri, 2011: 444). Verilerden sağlanan faydalı bilginin sayısını ölçmek için kullanılan Entropi yönteminde (Wu ve diğerleri, 2011: 5163), Entropi değeri küçüldükçe sistemdeki bozukluk derecesi de küçülmektedir (Li ve diğerleri, 2011: 2087). Entropi yönteminin uygulama aşamaları aşağıda gösterilmektedir (Wu ve diğerleri, 2011: 5163-5164; Li ve diğerleri, 2011: 2087):

1. Aşama: Başlangıç Karar Matrisinin Oluşturulması

İlk olarak, m tane karar alternatifi ve n tane değerlendirme kriteri bulunan çok kriterli karar problemi için başlangıç karar matrisi aşağıdaki şekilde oluşturulur.

$$X_{m \times n} = \begin{pmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2j} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} \end{pmatrix} \quad (1)$$

2. Aşama: Başlangıç Karar Matrisinin Normalize Edilmesi

Başlangıç karar matrisi oluşturulduktan sonra fayda (2) veya maliyet (3) yönlü kriterlere göre normalizasyon işlemi farklı şekillerde uygulanır.

$$P_{ij} = \frac{X_{ij} - X_j^{\min}}{X_j^{\max} - X_j^{\min}} \quad i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n \quad (2)$$

$$P_{ij} = \frac{X_j^{\max} - X_{ij}}{X_j^{\max} - X_j^{\min}} \quad i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n \quad (3)$$

Normalizasyon işleminden sonra elde edilen değerler $R=[r_{ij}]_{m \times n}$ matrisinde gösterilir.

$$f_{ij} = \frac{r_{ij}}{\sum_{i=1}^m r_{ij}} \quad (4)$$

f_{ij} değerlerinin hepsinin aynı olması, bütün kriterler için Entropi değerinin en yüksek seviyeye ulaşması ($e_j=1$) anlamına gelmektedir.

3. Aşama: Entropi Değerlerinin Hesaplanması

Her bir kriterin Entropi değeri (E_j) aşağıdaki eşitlik (5) yardımıyla hesaplanmaktadır:

$$E_j = -k \sum_{i=1}^m f_{ij} \ln(f_{ij}) \quad (5)$$

Bu eşitlikte k değeri; $k = (\ln(m))^{-1}$ formülünden faydalanılarak hesaplanmaktadır.

4. Aşama: Farklılaşma Derecesinin Hesaplanması

Entropi değerinin farklılaşma derecesi (d_j) aşağıdaki eşitlik (6) yardımıyla hesaplanır:

$$d_j = 1 - E_j, \forall_j \quad (6)$$

5. Aşama: Entropi Ağırlığının Hesaplanması

Bütün kriterlerin nesnel ağırlığı (W_j), aşağıdaki eşitlik (7) yardımıyla hesaplanır:

$$W_j = \frac{d_j}{\sum_{j=1}^n d_j}, \forall_j \quad (7)$$

Entropi ağırlığı faydalı bilginin derecesini gösterdiğinden dolayı bu ağırlığı daha fazla olan kriterin, karar verme bakımından daha önemli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Çakır ve Perçin, 2013: 84).

2.2. TOPSIS Yöntemi

Hwang ve Yoon (1981) tarafından geliştirilmiş olan TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemi, seçilen alternatifin pozitif ideal çözümden en kısa, negatif ideal çözümden ise en uzak mesafede olması prensibine dayanmaktadır (Li ve diğerleri, 2011: 7905). Bu yöntemde, pozitif ideal çözüm kriterlerden elde edilen en iyi değerlerin, negatif ideal çözüm ise en kötü değerlerin bileşiminden oluşmaktadır (Singh ve Kumar, 2013: 171). TOPSIS yönteminin aşamaları aşağıda gösterilmektedir (Ho ve Wu, 2006: 158-159; Kumar ve Singh, 2012: 295-296).

1. Aşama: Başlangıç Karar Matrisinin Oluşturulması

m tane karar alternatifi ve n tane değerlendirme kriteri bulunan çok kriterli karar problemi için başlangıç karar matrisi aşağıdaki şekilde oluşturulur.

$$X_{m \times n} = \begin{vmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2j} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} \end{vmatrix} \quad (8)$$

2. Aşama: Başlangıç Karar Matrisinin Normalize Edilmesi

Normalizasyon işlemi aşağıdaki eşitlik (9) yardımıyla gerçekleştirilmektedir:

$$r_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m X_{kj}^2}} \quad (9)$$

3. Aşama: Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

Normalize karar matrisinin kriter ağırlıkları (W_j) ile çarpılması sonucunda (10) ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi (V_{ij}) elde edilmektedir.

$$V_{ij} = r_{ij} \times W_j \quad (10)$$

4. Aşama: Pozitif ve Negatif İdeal Referans Noktalarının Hesaplanması

Pozitif ideal referans noktası (V_j^+) ve negatif ideal referans noktası (V_j^-) aşağıdaki eşitlikler ((11) ve (12)) yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$V_j^+ = \{(\max V_{ij}, i \in I), (\min V_{ij}, i \in j)\} \quad (11)$$

$$V_j^- = \{(\min V_{ij}, i \in I), (\max V_{ij}, i \in j)\} \quad (12)$$

Bu eşitliklerde; I , fayda yönlü kriterleri; j ise maliyet yönlü kriterleri ifade etmektedir.

5. Aşama: Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Çözümüne Olan Uzaklıkların Hesaplanması

Alternatiflerin pozitif ideal (S_i^+) ve negatif ideal (S_i^-) çözüme olan uzaklıklarının hesaplanması aşağıdaki eşitlikler ((13) ve (14)) yardımıyla yapılmaktadır.

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j^+)^2}, \quad i=1,2,\dots,m \quad (13)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j^-)^2}, \quad i=1,2,\dots,m \quad (14)$$

6. Aşama: İdeal Referans Noktalarına Olan Yakınlığın Hesaplanması

Alternatiflerin ideal çözüme göreceli uzaklıkları (RC_i) aşağıdaki eşitlik (15) yardımıyla hesaplanmakta olup, en yüksek RC_i değeri en ideal alternatifi temsil etmektedir.

$$RC_i = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+} \quad (15)$$

2.3. VIKOR Yöntemi

Türkçe karşılığı Çok Kriterli Optimizasyon ve Uzlaşık Çözüm anlamına gelen VIKOR (Vise Kriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje) yöntemi (Görener,

2011: 100), Opricovic (1998) tarafından, birbiriyle çelişen kriterlerin varlığı halinde alternatifler arasından sıralama ve seçim yapmaya olanak sağlayıp ideale en yakın çözümü sunmaya odaklanan yöntem olarak geliştirilmiştir (Opricovic ve Tzeng, 2004: 447). Bu yöntemde, maksimum grup faydasının ve karşı görüştekilerin minimum pişmanlığının sonuca etkisi söz konusu olmaktadır (Görener, 2011: 100). Bu yöntemin uygulama aşamaları aşağıdaki gibidir (Opricovic ve Tzeng, 2004: 447-448; Opricovic ve Tzeng, 2007: 515-516).

1. Aşama: Başlangıç Matrisindeki en iyi (f_i^+) ve en kötü (f_i^-) Değerlerin Belirlenmesi

Bu değerler, fayda (16) ve maliyet (17) yönlü kriterlere göre iki şekilde hesaplanır.

$$f_i^+ = \max_j f_{ij}; \quad f_i^- = \min_j f_{ij} \quad i=1,2,\dots,n \quad (\text{fayda yönlü}) \quad (16)$$

$$f_i^+ = \min_j f_{ij}; \quad f_i^- = \max_j f_{ij} \quad i=1,2,\dots,n \quad (\text{maliyet yönlü}) \quad (17)$$

2. Aşama: S_j ve R_j Değerlerinin Hesaplanması

Bütün alternatifler için grup faydası (S_j) ve kişisel pişmanlık (R_j) değerleri aşağıdaki eşitliklerden ((18) ve (19)) faydalanılarak hesaplanmaktadır. Bu eşitliklerde yer alan W_i ise, kriter ağırlıklarını ifade etmektedir.

$$S_j = \sum_{k=1}^n \frac{(f_i^+ - f_{ij}) W_i}{(f_i^+ - f_i^-)} \quad (18)$$

$$R_j = \max \left[\frac{(f_i^+ - f_{ij}) W_i}{(f_i^+ - f_i^-)} \right] \quad (19)$$

3. Aşama: Q_j Değerinin Hesaplanması

Her bir alternatif için Q_j (20) değerleri aşağıdaki eşitlik yardımıyla hesaplanır.

$$Q_j = \frac{v(S_j - S^+)}{(S^- - S^+)} + \frac{(1-v)(R_j - R^+)}{(R^- - R^+)} \quad (20)$$

Yukarıdaki formülde (20) yer alan $S^+ = \min_j S_j$, $S^- = \max_j S_j$, $R^+ = \min_j R_j$, $R^- = \max_j R_j$ değerlerini temsil etmektedir. v değeri, maksimum grup faydası stratejisinin ağırlığını belirtirken, $(1-v)$ değeri ise karşı görüştekilerin minimum pişmanlığı stratejisinin ağırlığını temsil etmektedir. Literatürde genellikle $v=0,5$ olarak kabul edilmektedir.

4. Aşama: Q_j , S_j , R_j Değerlerinin Sıralanması

Bu değerler küçükten büyüğe doğru sıralanarak en küçük Q_j değerine sahip alternatif en iyi seçenek olarak belirlenir.

5. Aşama: Elde Edilen Sonucun Geçerliliğinin Test Edilmesi

Bu aşamada, en küçük Q_j değerine sahip alternatifin uzlaşık çözüm olarak önerilmesi için aşağıdaki iki koşulu sağlaması gerekmektedir:

1. Koşul – Kabul edilebilir avantaj: En iyi iki seçenek arasında belirgin bir fark olduğunun kanıtlanmasıdır. Aşağıdaki eşitsizlikte (21) A' en düşük Q değerine sahip en iyi alternatifi, A'' ise en iyi ikinci alternatifi ifade etmektedir. $D(Q)$ değeri (22) ise alternatif sayısı (j) kullanılarak hesaplanmaktadır.

$$Q_{A'} - Q_{A''} \geq D(Q) \quad (21)$$

$$D(Q) = 1 / (j - 1) \quad (22)$$

2. Koşul – Kabul edilebilir istikrar: Elde edilen uzlaşık çözümün istikrarlı olduğunun kanıtlanabilmesi için en düşük Q değerine sahip alternatifin S ve R değerlerinin en az birinde daha en düşük skora sahip olması gerekmektedir.

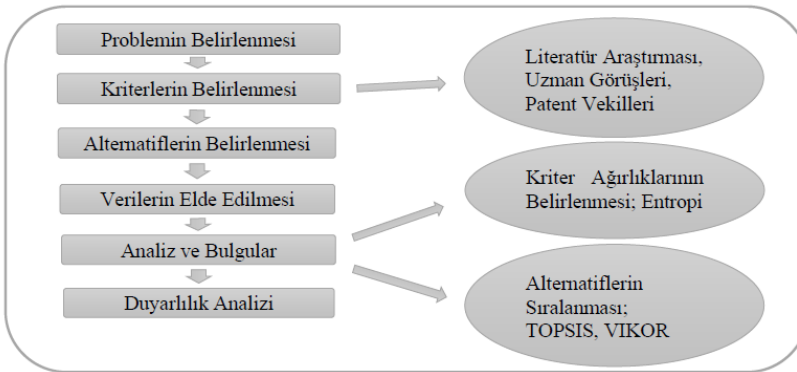
Yukarıdaki iki koşuldan herhangi birinin sağlanamaması durumunda önerilen uzlaşık çözüm kümesi aşağıda belirtilmektedir:

- Eğer 2. koşul sağlanamazsa A' ve A'' alternatiflerinin,
- Eğer 1. koşul sağlanamazsa A' , A'' , ..., A^M alternatiflerinden oluşan uzlaşık çözüm kümesi önerilir.

Önerilen çözüm kümesindeki A^M alternatifi $Q_{A^M} - Q_{A'} < D(Q)$ eşitsizliğini sağlayan en büyük M değeri olarak belirlenir. Daha sonra uzlaşık çözüm kümesindeki Q değerlerine göre sıralama yapılır. En iyi alternatif, en düşük Q değerine sahip alternatiflerden biridir.

3. UYGULAMA

Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın portföyünde yer alan patentlerin değerlerine göre sıralanmasını amaçlayan bu çalışmada, uygulama süreci akış diyagramı Şekil 1'de görülen aşamalardan oluşmaktadır.



Şekil 1: Uygulama Sürecinin Akış Diyagramı

3.1. Problemin Belirlenmesi

Çalışmanın problemi, patent değerini etkileyen kriterlerin tespit edilmesi ve bu kriterler doğrultusunda bir firmanın portföyündeki patentlerin değerlerine göre sıralanması olarak belirlenmiştir.

3.2. Kriterlerin Belirlenmesi

Çalışmada kullanılan patent değerini etkileyen kriterler, literatürde yer alan çalışmalar ile patent konusunda uzman iki akademisyen ve ilgili firmanın aynı zamanda patent vekili olan iki yetkilisinin görüşleri dikkate alınarak belirlenmiştir. Bu doğrultuda belirlenen 14 adet kritere ait bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Çalışmada Kullanılan Kriterler ve Açıklamaları

Kriterler	Kriterlerin Tanımı	Kriterlerin Kullanıldığı Çalışmalar
<i>İstem sayısı</i>	Buluşun korunması istenilen unsurların sayısıdır.	Reitzig (2004); Espina (2004); Lai ve Che (2009); Wang vd. (2011); Fischer ve Leidinger (2014); Odasso vd. (2014); Thoma (2014); Han ve Sohn (2015); Ni vd. (2015); Jun vd. (2015); Grimaldi vd. (2015), Grimaldi vd. (2017)
<i>Patentin kalan ömrü</i>	Başvurusu yapılan patentin korumasının sona ermesi için kalan süredir.	Reitzig (2004); Espina (2004); Wu ve Tseng (2006); Lai ve Che (2009); Wu (2011), Wang vd. (2011); Alper (2011); Fischer ve Leidinger (2014); Odasso vd. (2014); Ni vd. (2015); T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017)
<i>Patent aile boyu</i>	Patent korumasına sahip olan ülkelerin sayısıdır.	Reitzig (2004); Sapsalis vd. (2006); Lai ve Che (2009); Ercan (2011); Wang vd. (2011); Kabore (2012); Odasso vd. (2014); Fischer ve Leidinger (2014); Thoma (2014); Han ve Sohn (2015); Ni vd. (2015)
<i>Teknoloji sınıfı (IPC) kodu</i>	Buluşun ait olduğu teknik sınıfı ifade eder.	Lai ve Che (2009); Ercan (2011); Fischer ve Leidinger (2014); Jun vd. (2015)
<i>Ürün yaşam döngüsü</i>	Ar-ge, yükseliş, olgunluk ve düşüş aşamalarından oluşan ‘S’ şeklinde gösterilen kazanç-zaman grafiğidir.	Chiu ve Chen (2007); Kopczewska ve Kopyt (2014); Wang ve Hsieh (2015)
<i>Potansiyel pazar payı</i>	Piyasadaki toplam satış miktarı ve gelirleri içinde patent sahibi firmaya ait olan paydır.	Espina (2004); Chiu ve Chen (2007); Ernst vd. (2010); Ni vd. (2015)
<i>İhlal tespit yönteminin zorluğu</i>	Patentin ihlal edildiğinin ne kadar zor veya kolay tespit edilebildiğini ifade eder.	Uzman görüşleri ile patent ve marka vekillerinin önerileri
<i>Teknolojik düzeyi</i>	Patentin sahip olduğu teknolojik düzeyi ifade eder.	Wang vd. (2011); Escoffier (2011); Wang ve Hsieh (2015)
<i>İtiraz durumu</i>	Patentin aldığı itiraz sayısını ifade etmektedir.	Lai ve Che (2009)
<i>Geriye doğru atif sayısı</i>	İlgili patentin daha önceki patentlere tırnak içinde yaptığı atıftır.	Reitzig (2004); Sapsalis vd. (2006); Lai ve Che (2009); Wang vd. (2011); Fischer ve Leidinger (2014); Odasso vd. (2014); Thoma (2014); Han ve Sohn (2015); Ni vd. (2015); Jun vd. (2015)
<i>Tescile kadar geçen süre</i>	Patent başvurusundan tesciline kadar geçen süreyi ifade eder.	Lai ve Che (2009); Han ve Sohn (2015); T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017)
<i>Rakip firmaların sayısı</i>	Patentlenen ürüne ikame ürünler üreten firmaların sayısıdır.	Alper (2011); Ni vd. (2015)
<i>İleriye doğru atif sayısı</i>	Bir patentin daha sonraki patentler tarafından aldığı atif sayısıdır.	Reitzig (2004); Espina (2004); Sapsalis vd. (2006); Lai ve Che (2009); Wu (2011), Wang vd. (2011); Fischer ve Leidinger (2014); Odasso vd. (2014); Thoma (2014); Han ve Sohn (2015); Ni vd. (2015); Jun vd. (2015); Grimaldi vd. (2015), Grimaldi vd. (2017)
<i>Araştırma raporunun durumu</i>	Araştırma raporunun aldığı X, Y ve A sayılarını ifade eder.	Lai ve Che (2009); Thoma (2014)

Bu kapsamsa, belirlenen kriterlerden; *istem sayısı (K1)*, *patentin kalan ömrü (K2)*, *patent aile boyu (K3)*, *teknoloji sınıfı (IPC) kodu (K4)*, *ürün yaşam döngüsü (K5)*, *potansiyel pazar payı (K6)*, *ihlal tespit yönteminin zorluğu (K7)*, *teknolojik düzeyi (K8)*, *ileriye doğru atıf sayısı (K13)* ve *araştırma raporunun durumu (K14)* fayda yönlü kriterler olarak ele alınırken; *itiraz durumu (K9)*, *geriye doğru atıf sayısı (K10)*, *tescile kadar geçen süre (K11)* ve *rakip firmaların sayısı (K12)* ise maliyet yönlü kriterler olarak ele alınmıştır.

3.3. Alternatiflerin Belirlenmesi

Uygulama kapsamında, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın portföyünde bulunan 10 adet patent (A1, A2, A3, A4, A5, A6, A7, A8, A9, A10) alternatifler olarak belirlenmiştir.

3.4. Verilerin Elde Edilmesi

Çalışmada kullanılan kriterler için firma yetkililerinden elde edilen patent alternatiflerine ait gerekli bilgiler Tablo 3’de gösterildiği gibi veri setini oluşturmaktadır.

Tablo 3: Uygulamada Kullanılan Veriler

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12	K13	K14
A1	8	16	3	2	2	4	2	4	3	3	48	7	0	2
A2	11	16	1	2	1	1	3	3	2	0	40	4	0	-
A3	7	16	1	3	2	5	3	2	2	0	40	15	0	-
A4	7	17	2	5	1	3	4	1	3	10	34	6	0	3
A5	8	17	2	2	4	5	3	4	3	10	28	12	0	4
A6	12	18	1	2	4	5	1	3	2	0	16	8	0	-
A7	4	18	1	2	2	3	3	2	2	0	16	16	0	-
A8	10	19	1	3	1	5	2	4	2	0	8	7	0	-
A9	5	19	1	5	2	5	1	3	2	0	8	8	0	-
A10	6	19	1	4	1	3	4	2	2	0	8	12	0	-

Literatür araştırması ve uzman görüşleri doğrultusunda patent değerini etkilediği belirlenen *ileriye doğru atıf sayısı (K13)* ve *araştırma raporunun durumu (K14)* kriterlerinin çalışmada değerlendirme dışında tutulması uygun görülmüştür. *İleriye doğru atıf sayısı (K13)* kriteri firmanın portföyünde yer alan bütün patentler için sıfır değerine sahiptir. Bundan dolayı bu kriter değerlendirme dışında tutulmuştur. Ayrıca, firmanın portföyündeki 10 adet patentten sadece 3 tanesinin araştırma raporu gelmiş olup, 7 tanesi için araştırma raporu henüz yayınlanmamıştır. Bu sebeple, *araştırma raporunun durumu (K14)* kriterinin de değerlendirme dışında tutulması uygun görülmüştür.

3.5. Analiz ve Bulgular

3.5.1. Entropi Yöntemi ile Patent Değerini Etkileyen Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi

Entropi yöntemi kullanılarak hesaplanan kriter ağırlıkları Tablo 4’de görülmektedir (Uygulama aşamaları Ek 1’de verilmiştir).

Tablo 4: Kriterlerin Entropi Yöntemi ile Hesaplanan Değerleri

Kriter No	Kriter Adı	Ağırlık Değeri
K1	İstem Sayısı	0,048
K2	Patentin Kalan Ömrü	0,086
K3	Patent Aile Boyu	0,248
K4	Teknoloji Sınıfı (IPC) Kodu	0,157
K5	Ürün Yaşam Döngüsü	0,129
K6	Potansiyel Pazar Payı	0,029
K7	İhlal Tespit Yönteminin Zorluğu	0,057
K8	Teknolojik Düzeyi	0,038
K9	İtiraz Durumu	0,070
K10	Geriye Doğru Atf Sayısı	0,045
K11	Tescile Kadar Geçen Süre	0,048
K12	Rakip Firmaların Sayısı	0,046

Tablo 4’de görüldüğü gibi Entropi yöntemi sonucunda hesaplanan kriter ağırlıkları incelendiğinde, en önemli kriterin 0,248’lik ağırlık değeriyle *patent aile boyu* kriteri olduğu görülmektedir. Bu kriteri sırasıyla 0,157’lik ağırlık değeriyle *teknoloji sınıfı (IPC) kodu* ve 0,129’luk ağırlık değeriyle *ürün yaşam döngüsü* kriterleri takip etmektedir. Buna ilaveten, *potansiyel pazar payı* kriterinin ise 0,029’luk değeriyle en düşük ağırlığa sahip kriter olarak hesaplandığı dikkat çekmektedir.

3.5.2. TOPSIS Yöntemi ile Alternatiflerin Sıralanması

Entropi yöntemi ile kriter ağırlıkları belirlendikten sonra alternatiflerin sıralanması TOPSIS yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Bu hesaplama sonucunda elde edilen sıralama Tablo 5’te gösterilmektedir (Uygulama aşamaları Ek 2’de verilmiştir).

TOPSIS yöntemi kullanılarak ilgili firmanın portföyündeki patentlerin sıralanması sonucunda, patent değeri açısından A1 alternatifinin (0,620) en iyi, A2 alternatifinin (0,251) ise en kötü değere sahip olan patentler olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 5: Alternatiflerin İdeal Çözüme Göreceli Yakınlık Değerleri ve Sıralaması

Alternatifler	Yakınlık (C*) Değerleri	Sıra
A1	0,620	1
A2	0,251	10
A3	0,276	8
A4	0,467	3
A5	0,499	2
A6	0,378	4
A7	0,266	9
A8	0,287	7
A9	0,372	5
A10	0,316	6

3.5.3. VIKOR Yöntemi ile Alternatiflerin Sıralanması

Entropi yöntemiyle elde edilen ağırlık değerlerinden faydalanılarak VIKOR yöntemi ile alternatiflerin değerlerine göre sıralanması Ek 3'te görüldüğü gibi gerçekleştirilmiştir. Bu işlemlerin ardından S_j , R_j ve Q_j değerlerinin sıralanması ve elde edilen sonucun geçerliliğinin test edilmesi Tablo 6 ve Tablo 7'de gösterilmektedir. Tablo 6'daki en küçük Q_j değerine sahip alternatifin uzlaşık çözüm olarak önerilmesi için kabul edilebilir avantaj ve kabul edilebilir istikrar koşullarını sağlayıp sağlamadığı kontrol edilir.

Tablo 6: S_j , R_j , Q_j Değerlerinin Sıralanması

Alternatifler	Performans Sıralaması		
	S-Sıra	R-Sıra	Q-Sıra
A1	4	2	2
A2	10	4	10
A3	8	4	8
A4	6	1	1
A5	7	2	3
A6	2	4	5
A7	9	4	9
A8	5	4	7
A9	1	4	4
A10	3	4	6

Tablo 7: (Q A' - Q A'') Değerleri

Q Değerlerinin Sıralaması	Alternatifler	Q A' - Q A'' Değerleri
0,163	A4	0,103
0,266	A1	0,018
0,284	A5	0,216
0,500	A9	0,126
0,626	A6	0,016
0,642	A10	0,013
0,655	A8	0,258
0,913	A3	0,005
0,918	A7	0,082
1,000	A2	

Kabul edilebilir avantaj koşulunun sağlanabilmesi için en iyi iki seçenek arasındaki fark değerinin en az $D(Q)$ değeri kadar olması gerekmektedir ($Q_{A'} - Q_{A''} \geq D(Q)$ (0,111)). Elde edilen çözümde en küçük Q değerine sahip olan A4 alternatifi ise bu koşulu sağlamaktadır. Fakat A4 alternatifi, Q sıralamasının yanı sıra R sıralamasında da birinci sırada yer aldığından dolayı kabul edilebilir istikrar koşulunu sağlamaktadır. Bu durumda, VIKOR yönteminin önerdiği uzlaşık çözüm kümesi, en iyi alternatiften en kötü alternatife doğru; $A4 > A1 > A5 > A9 > A6 > A10 > A8 > A3 > A7 > A2$ şeklinde sıralanmaktadır.

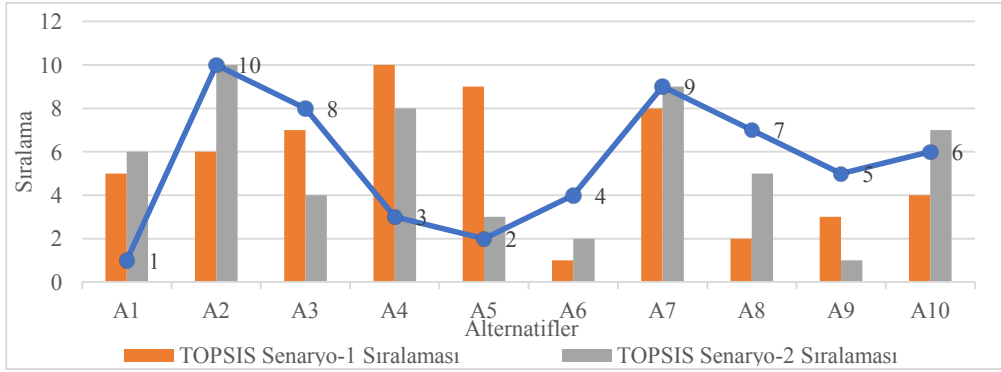
3.6. Duyarlılık Analizi

Bu bölümde, çalışmada kullanılan kriterlerin ağırlık değerlerinin değişmesi sonucu alternatiflerin sıralamasında meydana gelebilecek değişimi incelemek için duyarlılık analizi yapılmıştır. Bu amaçla, iki farklı senaryo doğrultusunda kriterlerin ağırlık değerleri değiştirilerek alternatiflerin değerlendirilmesi yeniden yapılmıştır. Mevcut durum (MD) ve iki farklı senaryoya (S1 ve S2) ait değerlendirme kriterlerinin ağırlıkları Tablo 8'de gösterilmektedir. Bu tabloda, Entropi yöntemiyle hesaplanmış mevcut kriter ağırlıklarının yanı sıra bütün kriterlerin eşit ağırlıkta değerlendirmeye dahil edildiği S1 senaryosu ve en yüksek ağırlığa sahip kriterle en düşük ağırlığa sahip kriterin ağırlık değerlerinin değiştirilerek değerlendirilmeye dahil edildiği S2 senaryosu bulunmaktadır.

Tablo 8: Duyarlılık Analizi İçin Kriter Ağırlıkları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
MD	0,048	0,086	0,248	0,157	0,129	0,029	0,057	0,038	0,070	0,045	0,048	0,046
S1	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083
S2	0,048	0,086	0,029	0,157	0,129	0,248	0,057	0,038	0,070	0,045	0,048	0,046

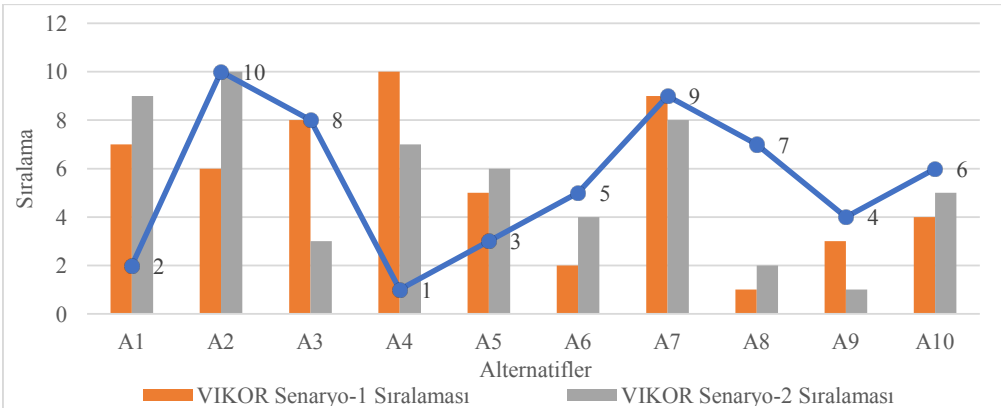
İki farklı senaryoya göre TOPSIS yöntemi ile yapılan değerlendirme sonucunda alternatiflerin sıralamasındaki meydana gelen değişim Şekil 2'de gösterilmektedir.



Şekil 2: TOPSIS Yöntemi İçin Duyarlılık Analizi Sonuçları

Şekil 2’deki TOPSIS yöntemi için yapılan duyuruluk analizi incelendiğinde; senaryo 1’deki sıralama sonucunda sıralaması en çok değışen alternatiflerin A4, A5 ve A8 oldukları görülmektedir. Buna ilaveten, mevcut durumda en yüksek ağırlığa sahip olan *patent aile boyu* (K3) kriteri ile en düşük ağırlığa sahip olan *potansiyel pazar payı* (K6) kriterlerinin ağırlık değeri değıştirilerek hesaplanan senaryo 2 sonucunda ise mevcut duruma göre sıralaması en çok değışen alternatiflerin A1, A3, A4 ve A9 oldukları dikkat çekmektedir.

VIKOR yöntemi için yapılan duyuruluk analizinde senaryo 1 ve senaryo 2 sonucunda alternatiflerin sıralamasındaki meydana gelen değışim ise Şekil 3’te gösterilmektedir. Bu şekil incelendiğinde; senaryo 1’deki sıralama sonucunda mevcut duruma göre sıralaması en çok değışen alternatiflerin A4, A8 ve A1 oldukları görülmektedir. Buna ilaveten, senaryo 2 sonucunda ise mevcut duruma göre sıralaması en çok değışen alternatiflerin A1, A4, A8 ve A3 oldukları dikkat çekmektedir.



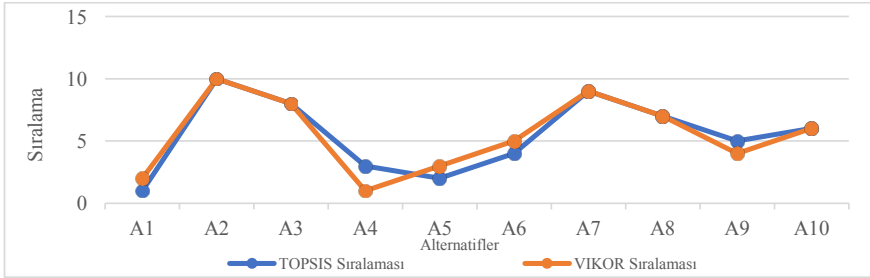
Şekil 3: VIKOR Yöntemi İçin Duyarlılık Analizi Sonuçları

TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile gerçekleştirilen bütün senaryolar birlikte incelendiğinde ise mevcut duruma göre sıralaması en çok değışen alternatiflerin A1, A4 ve A8

oldukları görülmektedir. Ayrıca, bu yöntemlerle yapılan duyarlılık analizinde alternatiflerin sıralamadaki yerlerinin değişimine, kriterler için belirlenen ağırlık değerleri arasındaki önemli farkların sebep olduğu düşünülmektedir.

4. TARTIŞMA

Bu çalışmada, patentlerin TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle sıralanmasını gösteren Şekil 4 incelendiğinde, alternatiflerin her iki yönetime göre sıralanmasında da birbirlerine benzer sonuçlar elde edildiği görülmektedir.



Şekil 4: Alternatiflerin TOPSIS ve VIKOR Sıralamalarının Karşılaştırılması

Buna ilaveten, alternatiflerin TOPSIS ve VIKOR yöntemleri kullanılarak elde edilen sıralama sonuçları arasında bir ilişki bulunup bulunmadığını hesaplamak için SPSS programında Spearman sıra korelasyonu kullanılarak korelasyon analizi yapılmıştır. Bu analize göre elde edilen değerler Tablo 9’da gösterilmektedir.

Tablo 9: Korelasyon Analizi Sonuçları

		TOPSIS Sıralaması	VIKOR Sıralaması
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	,952**
	Önem düzeyi (Çift yönlü)	.	,000
	N	10	10
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	,952**	1,000
	Önem düzeyi (Çift yönlü)	,000	.
	N	10	10

Korelasyon analizi sonucunda, TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle elde edilen patent sıralamaları arasındaki korelasyon katsayısının 0,952 olarak hesaplandığı dikkat çekmektedir. Bu sonuca göre, söz konusu iki sıralama arasında pozitif yönde çok yüksek derecede bir ilişki olduğu görülmektedir.

Ayrıca, literatürde patent değerlendirme konusunda Chiu ve Chen (2007) tarafından AHP yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen çalışma ile bu çalışma sonuçları karşılaştırıldığında bazı benzerlik ve farkların olduğu dikkat çekmektedir. Söz konusu çalışmada da *ürün*

yaşam döngüsü ve potansiyel pazar payı kriterleri patent değerini etkileyen kriterler arasında yer alırken, bu çalışmada kullanılan diğer kriterlerin ise çalışma kapsamına dahil edilmediği görölmektedir. Buna ilaveten, ilgili çalışmada en önemli ana kriterin *ürün pazarı*, en önemli alt kriterin ise *fayda* kriteri olarak belirlenmesine karşın, bu çalışmada en önemli kriter olarak *patent aile boyunun* tespit edildiği dikkat çekmektedir. Ayrıca, ilgili çalışmada elektronik eşya sektörü ele alınmaktayken, bu çalışmada ise otomotiv sektörü dikkate alınmaktadır.

Collan vd. (2013) tarafından gerçekleştirilen AHP ve TOPSIS yöntemlerinin kullanıldığı başka bir çalışmada ise ölçümü kişisel öngörülere dayanan *patentlerin portföydeki stratejik uyumu, patentin teknik kalitesi, lisanslama potansiyeli, rakiplerin faaliyetini bozma kabiliyeti, gelecekte yeni pazarlar yaratma kabiliyeti ve şirketin kendi faaliyetlerini koruma kabiliyeti* kriterleri patent değerini etkileyen kriterler olarak belirlenirken, bu çalışmada kullanılan kriterlerin değerlendirme dışında tutulduğu görölmektedir. Ayrıca, ilgili çalışmada en önemli kriter olarak *rakiplerin faaliyetini bozma kabiliyetinin* tespit edildiği dikkat çekmektedir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Patent değerlendirme, firmaların pek çok stratejik kararlarını belirlemede önemli rol oynamaktadır. Bu doğrultuda ilgili literatür incelendiğinde, patent değerlendirme konusunda yapılmış az sayıda çalışma olduğu ve bu çalışmaların çok az bir kısmında Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) tekniklerinin kullanıldığı dikkat çekmektedir. Buna ilaveten, ülkemizde bu konuda uygulamaya yönelik olarak yapılmış bir çalışmaya da rastlanmamıştır. Ayrıca, patent değerlendirme konusunda otomotiv sektörünün uygulama kapsamında ele alındığı bir çalışmanın literatürde yer almadığı da dikkat çekmektedir. Öte yandan *ihlal tespit yönteminin zorluğu* kriteri, uzman görüşleri doğrultusunda patent değerini etkileyen kriter olarak önerilmiştir. Bütün bunlar, literatüre katkı sağlaması açısından çalışmayı özgün kılmaktadır.

Buradan hareketle yapılan çalışmada; en önemli kriterin *patent aile boyu* (0,248) olduğu, bu kriteri sırasıyla *teknoloji sınıfı (IPC) kodu* (0,157) ve *ürün yaşam döngüsü* (0,129) kriterlerinin izlediği görölmektedir. En düşük ağırlığa sahip olan kriterin ise *potansiyel pazar payı* (0,029) olduğu dikkat çekmektedir.

Kriter ağırlıklarının hesaplanmasının ardından alternatiflerin sıralanması ise TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle gerçekleştirilmiştir. TOPSIS yöntemiyle yapılan analiz sonucunda portföydeki patentlerin sırasıyla A1, A5, A4, A6, A9, A10, A8, A3, A7 ve A2 şeklinde sıralandığı belirlenmiştir. Benzer şekilde VIKOR yöntemiyle yapılan analiz sonucuna göre de ilgili alternatiflerin sırasıyla A4, A1, A5, A9, A6, A10, A8, A3, A7 ve A2 şeklinde sıralandığı tespit edilmiştir. Bu analiz sonuçları incelendiğinde, ilk beş sırada yer alan alternatiflerin sıralamada kendi aralarında yer değiştirdiği, son beş sırada yer alan alternatiflerin ise her iki yöntemde de aynı sıralara sahip olduğu görölmektedir.

Alternatiflerin sıralanmasının ardından gerçekleştirilen duyarlılık analizi sonucunda mevcut duruma göre sıralaması en çok değişen alternatiflerin A1, A4 ve A8 oldukları tespit edilmiştir. Alternatiflerin sıralamadaki yerlerinin değişimine, kriterler için belirlenen ağırlık değerleri arasındaki önemli farkların sebep olduğu düşünülmektedir.

Ayrıca, bu çalışmada TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle hesaplanan sonuçların birbirleriyle karşılaştırılması ve bu iki yöntemle elde edilen sıralama sonuçları arasında bir ilişki olup olmadığının belirlenmesi için Spearman korelasyon analizi yapılmıştır. Bu analize göre söz konusu iki sıralama arasında pozitif yönde çok yüksek derecede bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bu durumda, her iki yöntemle de elde edilen sonuçların birbiriyle örtüşmesi modelin geçerliliğini göstermektedir.

Bu çalışmada dikkate alınması gereken bazı kısıtlar bulunmaktadır. Patent değerini etkileyen sübjektif olarak ölçülebilecek kriterlerin değerlendirme dışında tutulması çalışmanın bir kısıtıdır. Farklı kriterlerin analize girmesinin sonuçlarda bazı değişikliklere sebep olma durumu ise çalışmanın bir diğer kısıtıdır.

Gelecekte yapılacak olan diğer çalışmalarda, patent değerini belirleyen kriterlerin birbirlerini etkileme durumu analiz edilip, ilişkili kriterlerin bulunması durumunda kriterler arasındaki etkileşimi de hesaplamaya dahil edebilen Çok Kriterli Karar Verme tekniklerinden ANP yöntemi kullanılarak gerçekleştirilecek çalışmalarla mevcut çalışma sonuçları karşılaştırılabilir.

Ek 1: Entropi Yöntemi Aşamaları

Başlangıç Karar Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
A1	8	16	3	2	2	4	2	4	3	3	48	7
A2	11	16	1	2	1	1	3	3	2	0	40	4
A3	7	16	1	3	2	5	3	2	2	0	40	15
A4	7	17	2	5	1	3	4	1	3	10	34	6
A5	8	17	2	2	4	5	3	4	3	10	28	12
A6	12	18	1	2	4	5	1	3	2	0	16	8
A7	4	18	1	2	2	3	3	2	2	0	16	16
A8	10	19	1	3	1	5	2	4	2	0	8	7
A9	5	19	1	5	2	5	1	3	2	0	8	8
A10	6	19	1	4	1	3	4	2	2	0	8	12
Max	12	19	3	5	4	5	4	4	3	10	48	16
Min	4	16	1	2	1	1	1	1	2	0	8	4

Normalize Karar Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
A1	0,500	0,000	1,000	0,000	0,333	0,750	0,333	1,000	0,000	0,700	0,000	0,750
A2	0,875	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,667	0,667	1,000	1,000	0,200	1,000
A3	0,375	0,000	0,000	0,333	0,333	1,000	0,667	0,333	1,000	1,000	0,200	0,083
A4	0,375	0,333	0,500	1,000	0,000	0,500	1,000	0,000	0,000	0,000	0,350	0,833
A5	0,500	0,333	0,500	0,000	1,000	1,000	0,667	1,000	0,000	0,000	0,500	0,333
A6	1,000	0,667	0,000	0,000	1,000	1,000	0,000	0,667	1,000	1,000	0,800	0,667
A7	0,000	0,667	0,000	0,000	0,333	0,500	0,667	0,333	1,000	1,000	0,800	0,000
A8	0,750	1,000	0,000	0,333	0,000	1,000	0,333	1,000	1,000	1,000	1,000	0,750
A9	0,125	1,000	0,000	1,000	0,333	1,000	0,000	0,667	1,000	1,000	1,000	0,667
A10	0,250	1,000	0,000	0,667	0,000	0,500	1,000	0,333	1,000	1,000	1,000	0,333

Rij	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
A1	0,105	0,000	0,500	0,000	0,100	0,103	0,063	0,167	0,000	0,091	0,000	0,138
A2	0,184	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,125	0,111	0,143	0,130	0,034	0,185
A3	0,079	0,000	0,000	0,100	0,100	0,138	0,125	0,056	0,143	0,130	0,034	0,015
A4	0,079	0,067	0,250	0,300	0,000	0,069	0,188	0,000	0,000	0,000	0,060	0,154
A5	0,105	0,067	0,250	0,000	0,300	0,138	0,125	0,167	0,000	0,000	0,085	0,062
A6	0,211	0,133	0,000	0,000	0,300	0,138	0,000	0,111	0,143	0,130	0,137	0,123
A7	0,000	0,133	0,000	0,000	0,100	0,069	0,125	0,056	0,143	0,130	0,137	0,000
A8	0,158	0,200	0,000	0,100	0,000	0,138	0,063	0,167	0,143	0,130	0,171	0,138
A9	0,026	0,200	0,000	0,300	0,100	0,138	0,000	0,111	0,143	0,130	0,171	0,123
A10	0,053	0,200	0,000	0,200	0,000	0,069	0,188	0,056	0,143	0,130	0,171	0,062

Entropi Değerlerinin Hesaplanması

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
A1	-0,24	0,00	-0,35	0,00	-0,23	-0,23	-0,17	-0,30	0,00	-0,22	0,00	-0,27
A2	-0,31	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,26	-0,24	-0,28	-0,27	-0,12	-0,31
A3	-0,20	0,00	0,00	-0,23	-0,23	-0,27	-0,26	-0,16	-0,28	-0,27	-0,12	-0,06
A4	-0,20	-0,18	-0,35	-0,36	0,00	-0,18	-0,31	0,00	0,00	0,00	-0,17	-0,29
A5	-0,24	-0,18	-0,35	0,00	-0,36	-0,27	-0,26	-0,30	0,00	0,00	-0,21	-0,17
A6	-0,33	-0,27	0,00	0,00	-0,36	-0,27	0,00	-0,24	-0,28	-0,27	-0,27	-0,26
A7	0,00	-0,27	0,00	0,00	-0,23	-0,18	-0,26	-0,16	-0,28	-0,27	-0,27	0,00
A8	-0,29	-0,32	0,00	-0,23	0,00	-0,27	-0,17	-0,30	-0,28	-0,27	-0,30	-0,27
A9	-0,10	-0,32	0,00	-0,36	-0,23	-0,27	0,00	-0,24	-0,28	-0,27	-0,30	-0,26
A10	-0,15	-0,32	0,00	-0,32	0,00	-0,18	-0,31	-0,16	-0,28	-0,27	-0,30	-0,17
Toplam	-2,06	-1,86	-1,04	-1,50	-1,64	-2,15	-2,01	-2,11	-1,95	-2,07	-2,06	-2,07
Ej	0,893	0,810	0,452	0,654	0,714	0,936	0,875	0,916	0,845	0,901	0,894	0,899
1-Ej=dj	0,107	0,190	0,548	0,346	0,286	0,064	0,125	0,084	0,155	0,099	0,106	0,101
Wj	0,048	0,086	0,248	0,157	0,129	0,029	0,057	0,038	0,070	0,045	0,048	0,046

Ek 2: TOPSIS Yöntemi Aşamaları

Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
A1	0,015	0,025	0,152	0,031	0,036	0,009	0,013	0,016	0,028	0,009	0,025	0,010
A2	0,021	0,025	0,051	0,031	0,018	0,002	0,019	0,012	0,019	0,000	0,021	0,006
A3	0,013	0,025	0,051	0,046	0,036	0,011	0,019	0,008	0,019	0,000	0,021	0,021
A4	0,013	0,026	0,101	0,077	0,018	0,007	0,026	0,004	0,028	0,031	0,018	0,008
A5	0,015	0,026	0,101	0,031	0,072	0,011	0,019	0,016	0,028	0,031	0,015	0,017
A6	0,022	0,028	0,051	0,031	0,072	0,011	0,006	0,012	0,019	0,000	0,008	0,011
A7	0,007	0,028	0,051	0,031	0,036	0,007	0,019	0,008	0,019	0,000	0,008	0,023
A8	0,019	0,029	0,051	0,046	0,018	0,011	0,013	0,016	0,019	0,000	0,004	0,010
A9	0,009	0,029	0,051	0,077	0,036	0,011	0,006	0,012	0,019	0,000	0,004	0,011
A10	0,011	0,029	0,051	0,061	0,018	0,007	0,026	0,008	0,019	0,000	0,004	0,017

Pozitif İdeal (V_j^*) ve Negatif İdeal (V_j^-) Çözüm Değerleri

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
Pozitif	0,022	0,029	0,152	0,077	0,072	0,011	0,026	0,016	0,019	0,000	0,004	0,006
Negatif	0,007	0,025	0,051	0,031	0,018	0,002	0,006	0,004	0,028	0,031	0,025	0,023

Alternatiflerin Pozitif İdeal (S_i^+) ve Negatif İdeal (S_i^-) Çözümüne Olan Uzaklıkları

Alternatifler	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
S+	0,066	0,125	0,115	0,084	0,078	0,113	0,120	0,119	0,110	0,117
S-	0,107	0,042	0,044	0,073	0,078	0,069	0,043	0,048	0,065	0,054
C*	0,620	0,251	0,276	0,467	0,499	0,378	0,266	0,287	0,372	0,316

Ek 3: VIKOR Yöntemi Aşamaları

Kriterler İçin En İyi (fi+) ve En Kötü (fi-) Değerler

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
F+	12	19	3	5	4	5	4	4	2	0	8	4
F-	4	16	1	2	1	1	1	1	3	10	48	16

Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12
A1	0,024	0,086	0,000	0,157	0,086	0,007	0,038	0,000	0,070	0,013	0,048	0,011
A2	0,006	0,086	0,248	0,157	0,129	0,029	0,019	0,013	0,000	0,000	0,038	0,000
A3	0,030	0,086	0,248	0,104	0,086	0,000	0,019	0,025	0,000	0,000	0,038	0,042
A4	0,030	0,057	0,124	0,000	0,129	0,015	0,000	0,038	0,070	0,045	0,031	0,008
A5	0,024	0,057	0,124	0,157	0,000	0,000	0,019	0,000	0,070	0,045	0,024	0,030
A6	0,000	0,029	0,248	0,157	0,000	0,000	0,057	0,013	0,000	0,000	0,010	0,015
A7	0,048	0,029	0,248	0,157	0,086	0,015	0,019	0,025	0,000	0,000	0,010	0,046
A8	0,012	0,000	0,248	0,104	0,129	0,000	0,038	0,000	0,000	0,000	0,000	0,011
A9	0,042	0,000	0,248	0,000	0,086	0,000	0,057	0,013	0,000	0,000	0,000	0,015
A10	0,036	0,000	0,248	0,052	0,129	0,015	0,000	0,025	0,000	0,000	0,000	0,030

Alternatiflerin S_j , R_j ve Q_j Değerleri

	S	R	Q
A1	0,541	0,157	0,266
A2	0,725	0,248	1,000
A3	0,679	0,248	0,913
A4	0,547	0,129	0,163
A5	0,550	0,157	0,284
A6	0,527	0,248	0,626
A7	0,681	0,248	0,918
A8	0,543	0,248	0,655
A9	0,461	0,248	0,500
A10	0,536	0,248	0,642

KAYNAKÇA

- Alper, D. (2011). Patent Değerlemesi ve Reel Opsiyonlar, *Business and Economics Research Journal*, 1(3), 153-172.
- Baglieri, D. & Cesaroni, F. (2013). Capturing The Real Value of Patent Analysis for R&D Strategies, *Technology Analysis & Strategic Management*, 25(8), 971-986.
- Chaghooshi, A. J. vd. (2012). Integration of Fuzzy Shannon's Entropy with Fuzzy TOPSIS for Industrial Robotic System Section, *Journal of Industrial Engineering and Management*, 5(1), 102-114.
- Chauhan, R. vd. (2017). Hybrid Entropy-TOPSIS Approach for Energy Performance Prioritization in A Rectangular Channel Employing Impinging Air Jets, *Energy*, 134, 360-368.
- Chiu, Y. J. & Chen, Y. W. (2007). Using AHP in Patent Valuation, *Mathematical and Computer Modelling*, 46(7), 1054-1062.
- Collan, M. vd. (2013). A Multi-Expert System for Ranking Patents: An Approach Based on Fuzzy Pay-Off Distributions and A TOPSIS-AHP Framework, *Expert Systems with Applications*, 40(12), 4749-4759.
- Çakır, S. & Perçin, S. (2013). AB Ülkeleri'nde Bütünleşik Entropi Ağırlık-Topsis Yöntemiyle Ar-Ge Performansının Ölçülmesi, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 77-95.
- Çalışkan, M. G. (2011). *Türkiye'de ve Dünyada Patent Süreçleri ve Bu Süreçlerin Patent Sistemine Etkisi*, Uzmanlık Tezi, Türk Patent Marka Kurumu Patent Dairesi Başkanlığı.
- Ercan, S. (2011). *Destek Vektör Makineleri Kullanarak Patent Değerleme*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi - Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Ernst, H. vd. (2010). Determinants of Patent Value: Insights From A Simulation Analysis, *Technological Forecasting and Social Change*, 77(1), 1-19.
- Ersoy, A. & Akbaba A.N. B. (2014). Patentlerin Değerlemesi ve Muhasebeleştirilmesi, *Maliye Dergisi*, 166, 221-242.
- Escoffier, L. (2011). Reinterpreting Patent Valuation and Evaluation: The Tricky World of Nanotechnology, *European Journal of Risk Regulation*, 2(1), 67-78.
- Espina, M. I. (2004). *To Renew or Not To Renew...: An Empirical Study of Patent Valuation and Maintenance By The United States Pharmaceutical Industry*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, New York University.
- European Patent Office [EPO] (2011). *European Patent Academy Intellectual Property Course Design Manual*, [http://documents.epo.org/projects/babylon/eponot.nsf/0/781320967c250b8bc12579fe0040eddf/\\$FILE/ip_course_design_manual_en.pdf](http://documents.epo.org/projects/babylon/eponot.nsf/0/781320967c250b8bc12579fe0040eddf/$FILE/ip_course_design_manual_en.pdf) (18.02.2018).
- Fazelpour, F. vd. (2017). Towards Efficient Implementation of Solar Plants: A Priority Analysis Through Multi-Criteria Decision Approach, Environment and Electrical Engineering and 2017 IEEE Industrial and Commercial Power Systems Europe (EEEIC/I&CPS Europe), *2017 IEEE International Conference on. IEEE*, 1-5.

- Feizabadi, A. vd. (2017). MCDM Selection of Pulse Parameters for Best Tribological Performance of Cr–Al₂O₃ Nano-Composite Co-Deposited From Trivalent Chromium Bath, *Journal of Alloys and Compounds*, 727, 286-296.
- Fischer, T. & Leidinger, J. (2014). Testing Patent Value Indicators on Directly Observed Patent Value- An Empirical Analysis of Ocean Tomo Patent Auctions, *Research Policy*, 43(3), 519-529.
- Görener, A. (2011). Bütünleşik ANP-VIKOR Yaklaşımı ile ERP Yazılımı Seçimi, *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, 5(1), 97-110.
- Grimaldi, M. vd. (2015). The Patent Portfolio Value Analysis: A New Framework To Leverage Patent Information for Strategic Technology Planning, *Technological Forecasting and Social Change*, 94, 286-302.
- _____. (2017). Valuating and Analyzing The Patent Portfolio: The Patent Portfolio Value Index, *European Journal of Innovation Management*.
- Gupeng, Z. & Xiangdong, C. (2012). The Value of Invention Patents in China: Country Origin and Technology Field Differences, *China Economic Review*, 23(2), 357-370.
- Han, E. J. & Sohn, S. Y. (2015). Patent Valuation Based on Text Mining and Survival Analysis, *The Journal of Technology Transfer*, 40(5), 821-839.
- Hirschey, M. & Richardson, V. J. (2001). Valuation Effects of Patent Quality: A Comparison for Japanese and US Firms, *Pacific-Basin Finance Journal*, 9(1), 65-82.
- Ho, C. T. & Wu, Y. S. (2006). Benchmarking Performance Indicators for Banks, *Benchmarking: An International Journal*, 13(1/2), 147-159.
- Ildır, F. A. (2017). Kurumlar Vergisi Kanunu İstisnası Kapsamında Patent Değerleme, *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(1), 27-51.
- Jovanovic, J. vd. (2014). Application of MCDM Methods in Evaluation of Environmental Impacts, *International Journal for Quality Research*, 8(4), 517-532.
- Jun, S. vd. (2015). A Technology Valuation Model Using Quantitative Patent Analysis: A Case Study of Technology Transfer in Big Data Marketing, *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(5), 963-974.
- Kabore, F. P. (2012). Patent Valuation, International Intellectual Property Rights and Innovation, Yayınlanmamış Doktora Tezi, American University.
- Kim, Y. K. & Park, S. T. (2015). Patent Valuation By Crowdsourcing, *Indian Journal of Science and Technology*, 8(25).
- Kopczewska, K. & Kopyt, M. (2014). Non-Linear Corrections in Market Method of Patent Valuation, *Business & Economic Horizons*, 10(3).
- Kumar, P. & Singh, R. K. (2012). A Fuzzy AHP and TOPSIS Methodology to Evaluate 3PL in A Supply Chain, *Journal of Modelling in Management*, 7(3), 287-303.
- Lai, Y. H. & Che, H. C. (2009). Modeling Patent Legal Value By Extension Neural Network, *Expert Systems with Applications*, 36(7), 10520-10528.
- Laxman, P. R. & Aggarwal, S. (2003). Patent Valuation Using Real Options, *IIMB Management Review*, 15(4), 44-51.

- Li, Q. & Zhao, N. (2015). Stochastic Interval-Grey Number VIKOR Method Based on Prospect Theory, *Grey Systems: Theory and Application*, 5(1), 105-116.
- Li, X. vd. (2011). Application of The Entropy Weight and TOPSIS Method in Safety Evaluation of Coal Mines, *Procedia Engineering*, 26, 2085-2091.
- Li, Ye vd. (2011). Selection of Logistics Center Location Using Axiomatic Fuzzy Set and TOPSIS Methodology in Logistics Management, *Expert Systems with Applications*, 38(6), 7901-7908.
- Mauck, N. & Pruitt, S. W. (2016). The Valuation of Patents Using Third-Party Data: The Ocean Tomo 300 Patent Index, *Applied Economics*, 48(42), 3995-3998.
- Meng, R. (2008). A Patent Race in A Real Options Setting: Investment Strategy, Valuation, CAPM Beta, and Return Volatility, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 32(10), 3192-3217.
- Ni, J. vd. (2015). Valuation of Pharmaceutical Patents: A Comprehensive Analytical Framework Based on Technological, Commercial, and Legal Factors, *Journal of Pharmaceutical Innovation*, 10(3), 281-285.
- Odasso, C. vd. (2014). Selling Patents At Auction: An Empirical Analysis of Patent Value, *Industrial and Corporate Change*, 24(2), 417-438.
- Ofluoğlu, A. vd. (2017). Multi-Criteria Decision Analysis Model for Warehouse Location in Disaster Logistics, *Journal of Management Marketing and Logistics*, 4(2), 89-106.
- Opricovic, S. & Tzeng, G. H. (2004). Compromise Solution By MCDM Methods: A Comparative Analysis of VIKOR and TOPSIS, *European Journal of Operational Research*, 156(2), 445-455.
- _____(2007). Extended VIKOR Method in Comparison with Outranking Methods, *European Journal of Operational Research*, 178(2), 514-529.
- Ray, J. A. (2015). Multi-Objective Optimization of Green EDM: An Integrated Theory, *Journal of the Institution of Engineers (India): Series C*, 96(1), 41-47.
- Reitzig, M. (2004). Improving Patent Valuations for Management Purposes—Validating New Indicators By Analyzing Application Rationales, *Research Policy*, 33(6), 939-957.
- Sapsalis, E. vd. (2006). Academic Versus Industry Patenting: An In-Depth Analysis of What Determines Patent Value, *Research Policy*, 35(10), 1631-1645.
- Scot, A. R. (2001). A Computer-Friendly Microeconomic Patent Portfolio Valuation Algorithm, *The Licensing Journal*, 11(12), 14-18.
- Singh, H. & Kumar, R. (2013). Hybrid Methodology for Measuring The Utilization of Advanced Manufacturing Technologies Using AHP and TOPSIS, *Benchmarking: An International Journal*, 20(2), 169-185.
- Sözer, M. (2008). *Patent Değerlemesi ve Türkiye'deki Uygulamaları*, Uzmanlık Tezi, Türk Patent Marka Kurumu Patent Dairesi Başkanlığı.
- T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü (2017), *Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri İyi Uygulama Örnekleri*, Ankara.

- Thoma, G. (2014). Composite Value Index of Patent Indicators: Factor Analysis Combining Bibliographic and Survey Datasets, *World Patent Information*, 38, 19-26.
- Tsang, S. vd. (2015). A Survival Analysis on Fuel Cell Technology Patent Maintenance and Values Exploration Between 1976 and 2001, *Advances in Materials Science and Engineering*, 2015.
- Wang, B. & Hsieh, C. H. (2015). Measuring The Value of Patents with Fuzzy Multiple Criteria Decision Making: Insight Into The Practices of The Industrial Technology Research Institute, *Technological Forecasting and Social Change*, 92, 263-275.
- Wang, X. (2011). Patent Valuation with A Fuzzy Binomial Model, *Fuzzy Systems (FUZZ)*, 2011 *IEEE International Conference on IEEE*, 579-583.
- Wang, X. vd. (2011). Evaluating Patent Portfolios By Means of Multicriteria Analysis, *Revista de Contabilidad*, 14(1), 9-27.
- Wartburg, I. V. & Teichert, T. (2008). Valuing Patents and Licenses From A Business Strategy Perspective – Extending Valuation Considerations Using The Case of Nanotechnology, *World Patent Information*, 30(2), 106-114.
- Wu, J. vd. (2011). Determination of Weights for Ultimate Cross Efficiency Using Shannon Entropy, *Expert Systems with Applications*, 38(5), 5162-5165.
- Wu, M. & Liu Z. (2011). The Supplier Selection Application Based on Two Methods: VIKOR Algorithm with Entropy Method and Fuzzy TOPSIS with Vague Sets Method, *International Journal of Management Science and Engineering Management*, 6(2), 109-115.
- Wu, M.C. (2011). Antecedents of Patent Value Using Exchange Option Models: Evidence From A Panel Data Analysis, *Journal of Business Research*, 64(1), 81-86.
- Wu, M.C. & Tseng, C.Y. (2006). Valuation of Patent – A Real Options Perspective, *Applied Economics Letters*, 13(5), 313-318.
- Zhang, H. vd. (2011). The Evaluation of Tourism Destination Competitiveness By TOPSIS & Information Entropy–A Case in The Yangtze River Delta of China, *Tourism Management*, 32(2), 443-451.
- Zhao, X. vd. (2013). Extended VIKOR Method Based on Cross-Entropy for Interval-Valued Intuitionistic Fuzzy Multiple Criteria Group Decision Making, *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 25(4), 1053-1066.

RİSK TOLERANS TUTUMUNUN KÜLTÜRLERARASI FARKLILIKLARI VE BENZERLİKLERİ: TÜRKİYE VE AZERBAIJAN ARASINDA BİR KARŞILAŞTIRMA*

CROSS-CULTURAL DIFFERENCES AND SIMILARITIES IN RISK TOLERANCE: A COMPARISON BETWEEN TURKEY AND AZERBAIJAN

Araştırma Makalesi
Research Paper

Duygu ARSLANTÜRK ÇÖLLÜ**
Leyla AKGÜN***
Ayaz Yusuf ALTIN****

Öz:

Bu çalışmanın amacı, bireylerin kültür farklılığı, cinsiyet, yaş ve medeni durum gibi demografik özelliklerinin finansal risk toleransını ne denli etkilediğini tespit etmek ve finansal risk toleransı konusunda Türkler ve Azeriler arasındaki benzerlikler ve farklılıklar hakkında bilgi sağlamaktır. Bu amacı gerçekleştirmek üzere Iğdır Üniversitesi ve Bakü Devlet İktisat Üniversitesi İİBF öğrencileri ile akademik ve idari personeline toplamda 430 anket uygulanmış ve anket sonuçları ANOVA, Kruskal Wallis H, Mann Whitney U testleri ve çoklu regresyon analizi yardımıyla yorumlanmıştır. Analiz sonuçları Türklerin Azerilere göre, erkeklerin kadınlara göre ve bekarların evlilere göre finansal risk toleranslarının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Yaş faktörüne ilişkin ise, herhangi anlamlı bir bulguya ulaşılamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Risk Toleransı, Demografik Özellikler, Azerbaycan, Türkiye.

Abstract:

The aim of this study is to determine the extent to which individuals' demographic characteristics such as gender, age and marital status are affected by the financial risk tolerance and to provide information about similarities and differences of financial risk tolerances between Turks and Azeris. A total of 430 questionnaires were implemented to the students, academic and administrative staff of IGDU and Baku State Economic University students to carry out this aim. The results of the questionnaires were interpreted with ANOVA, Kruskal Wallis H, Mann Whitney U tests and multiple regression analysis. The results of analysis reveal that in comparison with Azerbaijan, in Turkey financial risk tolerance of men is greater than women and in comparison with Azerbaijan, in Turkey financial risk tolerance of the singles is greater than the marrieds. No meaningful findings could be reached related to age factor.

Keywords: Financial Risk Tolerance, Demographic Properties, Azerbaijan, Turkey.

* Makale Geliş Tarihi: 07.09.2018

Makale Kabul Tarihi: 05.02.2019

** Dr. Öğr. Üyesi, Iğdır Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimleri Fakültesi, İşletme Bölümü, duygu_arslanturk@igdir.edu.tr, orcid.org/0000-0002-8023-3888

*** Dr. Öğr. Üyesi, Iğdır Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimleri Fakültesi, İşletme Bölümü, leyla.akgun@igdir.edu.tr, orcid.org/0000-0001-5876-0211

**** Dr. Öğr. Üyesi, Iğdır Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimleri Fakültesi, İşletme Bölümü, jozefgold33@gmail.com, orcid.org/0000-0001-5262-3320

GİRİŞ

Finansal varlık yatırımlarına yönelik en ihtiyatlı yaklaşım, bir finans yöneticisinin iki farklı ekonomik veri kümesini değerlendirip entegre edebilmesini gerektirmektedir. Bu veri kümelerinin ilki, finans yöneticisinin mevcut menkul kıymetler arasından seçim yapmak üzere sermaye piyasası değişkenlerine ilişkin topladığı verileri değerlendirmesi ve böylece gelecekteki performansa ilişkin beklentiler oluşturmasıyla ortaya çıkmaktadır. İkinci grup veri kümesi ise, finans yöneticisinin uygun portföy seçeneklerini sıraladıktan sonra optimal bir seçim yapması ve yatırımcıların riske yönelik tutumlarını değerlendirilmesi ile ortaya çıkmaktadır. Ancak yapılan çalışmalarda, yatırım yapan bireylerin riskten kaçınma belirleyicilerinin tam olarak anlaşılması nedeniyle ikinci veri kümesi, ilkinen nazaran daha az dikkat çekmiş ve risk toleransının değerlendirilmesi daha az önemsenmiştir (Harlow ve Brown, 1990:50). 2000’li yılların başlarına kadar devam eden bu durum, davranışsal finans konularının gündeme gelmesiyle dikkat çeker bir hal almış ve finansal risk toleransının değerlendirilmesi, piyasa katılımcılarının ve akademisyenlerin ilgi alanına girmeyi başarmıştır.

Genel olarak bireylerin, zarar olasılığını da beraberinde getiren bir finansal karar alırken, kabul etmeye istekli oldukları azami belirsizlik derecesi şeklinde açıklanan finansal risk toleransı, Uluslararası Standardizasyon Kurulu (2006) tarafından, bir kişinin daha elverişli niteliklere sahip sonuçlara ulaşmak için, beklentinin aksine kötü sonuç elde etmeye tahammülünün ne kadar olduğu şeklinde tanımlanmaktadır (Grable, 2017:2). Diğer bir deyişle bir karar verilirken ortaya çıkabilecek olumsuz sonuçların ne derece tolere edebileceği şeklinde ifade edilen finansal risk toleransı, ekonomi, psikoloji, finans ve yönetim bilimi gibi birçok disiplinde incelenen ve yatırımcı davranışları bağlamında geniş çapta ele alınan karmaşık bir olgudur (Fan ve Xiao, 2006:54). Aynı zamanda bir davranış biçimi olan risk toleransı, aynı konuya ilişkin karar vermesi gereken iki bireyin birbirinden farklı kararlar almalarına neden olabilmektedir (Anbar ve Eker, 2009:132). Nitekim Grable ve Lytton (1998), yüksek risk toleransına sahip bireylerin düşük risk toleransına sahip bireylere göre risk açısından farklı davranışları ve birbirlerinden farklı kararlar vermelerinin beklendiğini ifade etmişlerdir. Bu kapsamda yüksek risk toleransına sahip bireyler karar alırken; riske daha fazla maruz kalmayı, daha az bilgiyle hareket etmeyi ve olması gerekenden daha az kontrol yapmayı kabul ederek riske girme konusunda daha cesur bir yaklaşım sergilemektedirler. Ancak düşük risk toleransına sahip bireyler ise, kayıp olasılığının düşük olmasını, alışılmış-bilinen durumlarda faaliyet göstermeyi ve yatırımın performansı hakkında daha fazla bilgi sahibi olmayı tercih etmekte ve karar verirken riske girmekten kaçınan bir tavır takınmaktadırlar (Grable ve Lytton, 1998: 64).

Yukarıda yapılan açıklamalardan da anlaşılacağı üzere verilen karar sonuçlarının bilinemediği ve potansiyel olarak maliyetli olduğu tahmin edilen bir finansal davranışa girmeye ne kadar istekli olduğunun ölçüsü olarak kullanılan finansal risk toleransı, finansal kararlar vermede oldukça önemli bir rol oynamaktadır (Nobre vd.2016:314; Fan ve Xiao, 2006:54). Öyle ki, yatırımcıların iyi bir getiri elde etme beklentileriyle şekillenen finansal

karar verme süreci, genellikle beklenen getiriler ile gerçekleşen getiriler arasında farklılıklar oluşmasıyla sonlanmakta ve aradaki farklılığın ise yatırımcıların risk tolerans davranışının etkilediği karar alma sürecinden kaynaklandığı kabul edilmektedir (Chavali ve Mohanraj, 2016:169). Bu durum, özellikle borsa gibi bireysel yatırımcılar açısından oldukça riskli olan yatırım platformlarında risk toleransının değerlendirilmesini daha önemli hale getirmektedir. Çünkü bu platformda karar veren bir yatırımcının yatırım ufku, tutarı ve şekli tamamen kendi finansal risk tolerans seviyesine bağlı olarak şekillenmektedir. Diğer bir deyişle yatırımcıların istedikleri finansal hedeflere ulaşma olasılıkları, sahip oldukları risk tolerans seviyesi ile yakından ilişkilidir ve bu durum risk toleransını etkileyen faktörlerin belirlenmesinin oldukça önemli olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca yatırım danışmanları ve araştırmacıların, yatırımcıları doğru yönlendirebilmeleri ve onlara en uygun alternatiflerini sunabilmelerini sağlamak adına, hisse senedi gibi belirsiz bir varlığa yatırım yapmadan önce yatırımcıların risk tolerans seviyelerinin tespit edilmesi zorunlu hale gelmektedir (Chattopadhyay ve Dasgupta, 2015:602; Chang vd., 2004:53). Bu kapsamda yatırımcıların risk tolerans tutumuna yönelik olarak yapılan çalışmaların büyük çoğunluğu (Grable ve Lytton, 1998; Weber ve Hsee, 1998; Chang vd., 2004; Fan ve Xiao, 2006; Gilliam vd., 2010) ABD piyasasına uygulanmış ve ABD’li yatırımcılar için bir değerlendirme yapılmıştır. Başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere diğer piyasalara yönelik olarak ise literatürde sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır.

Aslında genel olarak yatırımcıların dünya çapında temel özellikler konusunda benzer oldukları kabul edilmektedir. Buna göre yatırımcıların, kayıplardan ziyade kazançları, şans yerine kesinliği tercih edeceği ve zorluk seviyesi eşit olan bir seçenek grubuyla karşı karşıya geldiklerinde, en yüksek riske göre ayarlanmış getiriyi sağlayan yatırım alternatifini seçecekleri varsayılmaktadır. Yatırımcıların ortak bir risk tanımını paylaştıklarını ve risk almaya yönelik benzer tutumlara sahip olduklarını ileri süren bu durum, yapılan çalışma sonuçlarının diğer ülke piyasaları içinde genelleştirilebileceği şeklinde bir algı yaratmaktadır (Nobre vd., 2016:314). Ancak yapılan çalışmalar (Fan ve Xiao, 2006; Statman, 2008; Weber, 2013) bu varsayımların çoğunun uygulamayla pekte örtüşmediğini göstermiştir. Örneğin Statman (2008), risk alma eğiliminin ülkeler arasında değiştiğini tespit ettiği çalışmasında Çin'deki yatırımcıların İtalya, Japonya, Almanya ve İsviçre’dekilere kıyasla risk alma konusunda daha istekli olduklarını belirlemiştir. Ayrıca Weber (2013) çalışmasında Almanya’da yaşayan Türkler, İtalyanlar, Yunanlılar ve Yugoslavlar, gibi farklı genetik mirasa sahip insanların risk toleransı konusunda farklı davrandıklarını ve yabancıların Almanlara nazaran risk almaya daha az eğilimli olduklarını bulgulamıştır. Söz konusu çalışmalar yatırımcılarla ilgili bir genelleme yapmanın mümkün olmadığını, her ülke yatırımcılarının kendi içinde değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Nitekim bu doğrultuda yapılan çalışmaların büyük çoğunluğu tek bir ülke seçilerek, o ülkedeki yatırımcıların değerlendirilmesine yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Türkiye için de konuya ilişkin çeşitli araştırmalar (Anbar ve Eker, 2009; Anbar ve Eker, 2010; Çankaya vd., 2013; Kuzkun, 2013; Kalfa vd., 2015) yapılmıştır. Ancak dikkat çekici bir şekilde, kültürel arka planın risk alma davranışı

üzerinde çeşitli etkilerinin olduğu bilindiği halde, farklı milletlerden yatırımcıların finansal risk toleransı konusundaki benzerliklerini ve farklılıklarını tespit etmeye çok az sayıda çalışma (Weber ve Hsee, 1999; Fan ve Xiao, 2006; Bonin vd., 2009; Ganegoda ve Evans, 2014; Weber, 2013; Ruiz-Menjívar vd., 2014; Nobre vd., 2016) yapıldığı görülmüştür. Nitekim konuya ilişkin literatürde yer alan çalışma yetersizliği Türkiye için yapılan çalışmalarını da sınırlamış ve bu kapsamda finansal risk toleransı konusunda Türkiye'deki bireylerin diğer gelişmiş ülkelerdeki bireylerle karşılaştırmalarının yapıldığı birkaç çalışmaya (Weber, 2013; Ruiz-Menjívar vd.2014) rastlanmıştır.

Genellikle gelişmiş ülke ve gelişmekte olan ülke karşılaştırmalarının yapıldığı çalışmalardan farklı olarak ekonomik etkileşim içerisindeki iki gelişmekte olan ülkenin karşılaştırılmasının dikkat çekici olabileceği düşünülmektedir. Aynı zamanda bölgesel yakınlık nedeni ile benzer kültüre sahip bulunduğu düşünülen iki ülkenin karşılaştırılması sonucunda bireylerin gerçekten yatırım davranışları bakımından benzerlik gösterip göstermediklerinin tespit edilmesi araştırılmaya değerdir. Bu kapsamda ekonomik ilişkilerin geliştirilme potansiyelinin yüksek olduğu Azerbaycan ile Türkiye arasında, bireylerin finansal risk tolerans tutumları açısından bir karşılaştırılma yapılması önemlidir.

Azerbaycan, Türkiye'nin önemli dış ticaret ortaklarından birisini oluşturmaktadır. Özellikle son yıllarda Türkiye ve Azerbaycan arasındaki ithalat ve ihracat hacminin artış gösterdiği ve 1992 yılında yaklaşık 200 milyon dolar olan ticaret hacminin, 2016 yılı sonu itibariyle yaklaşık 2,5 milyar dolara kadar yükseldiği bilinmektedir (Aslanlı, 2018: 23). Ayrıca 2023 yılına kadar ülkeler arasındaki ticaret hacminin 15 milyar dolar seviyesine yükseltilmesi hedeflenmektedir. En son yayınlanmış olan 2014 yılı doğrudan yabancı yatırım girişi verilerine göre ise, Türkiye'deki Azerbaycan menşeli doğrudan yabancı yatırımlar 718 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Ülkeye yapılan toplam yatırımlara göre Azerbaycan yatırımları 4. sırada yer almış ve 2014 yılında Azerbaycan menşeli şirket sayısı 1610'a ulaşmıştır. Genel olarak değerlendirildiğinde Azerbaycan, Türkiye'de en çok yabancı şirkete sahip 7. ülke konumundadır. Türkiye ise, İngiltere, Norveç, ABD ve Japonya'nın ardından Azerbaycan'a en fazla yatırım yapan 5'inci ülke konumundadır. Türk firmalarının Azerbaycan'daki yatırımları toplamı 9 milyar dolardır (Baghirova, vd., 2017:304-307).

Türkiye ve Azerbaycan arasındaki ekonomik ilişkilerin hızla geliştiği gösteren tüm bu ekonomik göstergeler, iki ülke yatırımcılarının risk toleransı bakımından karşılaştırılmasının önemli olduğunu göstermektedir. Çünkü yatırımcılara ilişkin elde edilecek bu bilginin, Azerbaycan'da iş yapan Türk girişimciler ile Azerbaycanlı müşterilerle çalışan Türk işletmeleri ve yatırım danışmanları için yararlı olabileceği düşünülmektedir. Dolayısıyla bu çalışma, risk toleransı konusunda Türkler ve Azerbaycanlılar arasındaki benzerlikler ve farklılıklar hakkında bilgi sağlamayı hedeflemektedir. Bu amaç ekseninde çalışma dört bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümünde konuya giriş yapılmış, ikinci bölümde bu konuya ilişkin literatür özetlenmiş, üçüncü bölümde yöntem kısmına yer verilmiş ve sonuçların değerlendirildiği dördüncü bölüm ile çalışma tamamlanmıştır.

1. LİTERATÜR

Literatür değerlendirmesi kapsamında öncelikle risk toleransına ilişkin çalışmaların yer aldığı yerli literatüre, sonrasında ise risk toleransını ülke karşılaştırması bağlamında ele alan yabancı literatüre yer verilmiştir. Konuya ilişkin mevcut yerli literatürdeki çalışmaların hemen hemen hepsinde çeşitli bölgelerden örneklemeler seçilerek sadece Türk yatırımcılar için risk tolerans değerlendirmesi yapılmıştır. Bu kapsamda ilk olarak 2009 yılında bireysel yatırımcıların finansal risk algılarını etkileyen demografik ve sosyoekonomik özelliklerin tartışıldığı teorik çalışmalarını takiben Anbar ve Eker (2010), risk toleransı ile cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sayısı, gelir düzeyi, mal varlığı gibi demografik özellikler arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak üzere Uludağ üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesine kayıtlı 1097 öğrenciye anket uygulamışlardır. Çalışmada uygulanan lojistik regresyon analizi sonuçları; cinsiyet, bölüm, herhangi bir işte çalışıp çalışmamanın risk toleransını belirlemede oldukça etkili olduğunu ortaya koymuştur. Diğer taraftan t-testi ve ANOVA analizi ise, cinsiyet, bölüm, herhangi bir işte çalışıp çalışmamanın yanı sıra aylık kişisel gelir, ailenin aylık geliri ve mal varlığının finansal risk toleransı açısından önemli faktörler olduğunu göstermiştir. Fakat yaş, medeni durum ve çocuk sayısına ilişkin anlamlı herhangi bir bulguya rastlanmamıştır.

Çankaya vd. (2013), Türk öğrencilerin risk alma tutumları ve risk toleranslarının araştırılması amacıyla yaptıkları çalışmada, Kadir Has Üniversitesine kayıtlı lisans ve yüksek lisans öğrencilerinden oluşan 725 kişiye 11 adet varsayımsal soru yöneltilmişlerdir. Parametrik ve parametrik olmayan testlerin uygulandığı çalışma sonucunda, cinsiyetin risk alma tutumu ve risk toleransı konusunda önemli bir faktör olduğunu ortaya koymuştur. Literatürle uyumlu olarak kadınların erkeklerden daha düşük bir risk toleransına sahip olduğunun ve risk alma konusunda daha az istekli davrandığının ifade edildiği çalışmada, cinsiyetler arasındaki farklılığın risk seviyesinin artmasıyla daha hissedilir hale geldiği de belirtilmiştir.

Kuzkun (2013), yatırım kararı verirken alınan risk düzeyinin belirlenmesi amacıyla Çorum il ve ilçelerini kapsayan bir araştırma yapmıştır. Bu kapsamda 392 kişiye demografik özelliklerini ve risk alma düzeyini ölçmek üzere çeşitli sorulardan oluşan bir anket uygulanmıştır. Risk alma düzeyi belirlenirken Droms (2007) tarafından geliştirilen PASS modeli kullanılmış ve anketlerden elde edilen veriler varyans ve Ki-Kare testleri ile analiz edilmiştir. Çalışma sonuçları literatürün aksine cinsiyetin, yatırımcıların risk algılamalarında anlamlı bir farklılık yaratmadığını ortaya koymuştur. Diğer taraftan medeni durum, yaş, meslek, eğitim düzeyi ve gelir seviyesinin risk alma seviyesi üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Öyle ki, bekârların evlilerden, 55 yaşının altındakilerin daha yaşlı olanlardan, lise ve üniversite mezunlarının lise altı mezunlarından, girişimci, öğrenci ve ev hanımı olanların emeklilerden ve son olarak 5000 TL üzeri geliri olanların daha düşük gelirlilerden daha yüksek bir risk toleransına sahip oldukları saptanmıştır.

Kalfa vd. (2015), Pamukkale üniversitesi öğrencilerinin finansal risk algılarını etkileyen faktörleri tespit etmek üzere gerçekleştirdikleri çalışmalarında; yaş, cinsiyet, kişisel ge-

lır, herhangi bir işte çalışıp çalışmama vb. değişkenlerin etkilerini araştırmışlardır. 327 öğrencinin dahil edildiği çalışmada bulgular lojistik regresyon ve parametrik olmayan testlerle analiz edilmiştir. Sonuçlar, cinsiyet değişkeninin öğrencilerin finansal risk algısı üzerinde etkili olduğunu ve erkek öğrencilerin kız öğrencilere göre risk almaya daha fazla istekli olduklarını göstermiştir. Parametrik olmayan test sonuçlarından, aylık toplam gelir değişkeninin de finansal risk toleransı üzerinde etkili olduğunu ve öğrencinin ailesinin sahip olduğu gelir düzeyi arttıkça öğrencilerin de daha fazla risk alma davranışı gösterdiğini ortaya koymuştur.

Kesbiç ve Yiğit (2016), Manisa ili ve ilçelerinin kentsel bölgelerinde yaşayan bireysel yatırımcıların risk davranışını etkileyen demografik özellikleri, ekonomik koşulları, içinde buldukları sosyal-kültürel ortam ve ekonomik gelişmeleri araştırmışlardır. Bireysel yatırımcıların finansal risk davranışını ortaya koymak amacıyla 36 sorudan oluşan bir anket 387 bireye uygulanmış ve elde edilen veriler varyans analizleriyle yorumlanabilir hale getirilmiştir. Yatırımcıların riskli seven ve riskten kaçınan şeklinde iki gruba ayrıldığı çalışma sonuçlarına göre, risk alma davranışı ile medeni durum, cinsiyet, yaş, meslek, aylık gelir, eğitim durumu arasında anlamlı bir ilişki mevcuttur.

Bireylerin risk tercihleri arasında kültürel bir farklılık olup olmadığının araştırıldığı ilk çalışmalardan biri Weber ve Hsee (1998) tarafından yapılmıştır. Çinliler, ABD’liler, Polonyalılar ve Almanların risk tercihlerini, riskli finansal tercihlerin alım fiyatına göre ölçmüşlerdir. Araştırmanın evreni olarak dört ülkedeki büyük şehir üniversitelerinde öğrenim göre öğrencilerin seçildiği çalışmaya, ABD’den 86, Çin’den 85, Polonya’dan 81 ve Almanya’dan 31 öğrenci dahil olmuştur. Sonuçlar, Çinli katılımcıların fiyatlandırmalar açısından risk tercihleri değerlendirildiğinde, Amerikalılara göre önemli ölçüde daha az riskten kaçındıklarını ortaya koymuştur. Risk tercihindeki bu belirgin farklılık ise, algılanan riske karşı sergilenen tutumdaki kültürel farklılıktan ziyade, finansal seçenek risklerinin algılanmasındaki kültürel farklılıkla ilişkilendirilmiştir.

Fan ve Xiao (2006), Çinliler ve Amerikalılar arasındaki risk toleransını karşılaştırdıkları çalışmalarında, kültür farkının risk toleransına etkisinin yanı sıra cinsiyet, medeni durum, yaş, hanedeki birey sayısı, meslek, gelir seviyesi gibi faktörlerin risk toleransı üzerindeki etkisinin olup olmadığını da araştırmışlardır. 470 Çinli işçi ve benzer şekilde tam zamanlı çalışan 2671 Amerikalı işçiye uygulanan anketler sonucunda elde edilen verilerle Ki-kare ve lojistik regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonuçları, Çinlilerin hem tutum hem de davranış açısından, finansal kararlarında Amerikalılardan daha yüksek bir risk toleransına sahip olduklarını göstermiştir.

Statman (2008), finansal kararlar vermede ülke ve kültür farklılıklarının etkisi olup olmadığını araştırmıştır. 22 Ülkenin dahil edildiği çalışmada her ülkeden en az 100 adet katılım üzere yaklaşık 4000 üniversite öğrencisine anket uygulanmıştır. Risk alma eğilimi ölçmek üzere öğrencilere “Ailenizde geliri olan tek kişi sizsiniz ve ömrünüz boyunca size ve ailenize yetecek kadar gelir sağlayan garanti bir işiniz olduğunu varsayalım. Şimdi size yeni ve eşit derecede iyi bir iş alma fırsatı tanıyoruz. Yeni iş, %50 ihtimalle öm-

rünüzün sonuna dek yaşam standartlarınızı her yıl yüzde 50 oranında artırabileceksen, %50 ihtimalle ömrünüzün sonuna dek yaşam standartlarınızı her yıl yüzde X oranında azaltabilir. Buna göre kabul etmeye istekli olduğunuz yaşam standardınızdaki maksimum azalma (X) yüzde kaçtır?" şeklinde bir soru yöneltilmiştir. Sonuçlar %50 daha fazla kazanmaya karşın en yüksek kaybı göze alabilecek yani risk toleransı en yüksek olan ülkelerin Çin ve Vietnam olduğunu göstermiştir. Almanya ve İsviçre'nin ise risk alma eğilimleri bakımından en az istekli ülkeler oldukları tespit edilmiştir. Türkiye'nin ise risk toleransı konusunda 5. Sırada yer aldığı çalışmada, Türklerin yüksek getiri için risk almak konusunda kalan 17 ülkeye nazaran daha istekli davrandıklarına işaret edilmiştir. Ayrıca çalışma sonuçları, düşük gelir seviyesine sahip ülkelerdeki insanların mevcut gelirlerine göre risk alma konusunda daha yüksek bir istekliliğe sahip olduklarını ortaya koymuştur. Bu durumun söz konusu ülkelerdeki insanların riski sevmelerinden değil yaşam standartlarını yükseltmenin bedeli olarak görmelerinden kaynaklandığı belirtilmiştir.

Weber (2013), kültürel geçmişin neden olduğu risk tercihlerindeki olası farklılıkları ortaya koymak üzere Almanya'da gerçekleştirdiği çalışmasında, milliyet ve dinin risk toleransı üzerinde bir etkisi olup olmadığını araştırmıştır. Almanya'da yaşayan farklı milletlerden ve dinlerden 22.000 bireyin verileriyle oluşturulan çalışmada genel olarak risk alma tutumu ve finansal konularda risk alma tutumları açısından bir değerlendirme yapılmıştır. Risk alma tutumlarının 0-11 şeklinde puanlandırılarak ölçüldüğü çalışmada bağımsız değişkenler olarak milliyet ve din kullanılmıştır. Çalışma sonuçları, kültürel arka planın gerçekten risk alma davranışını etkilediğini göstermektedir. Buna göre hem Protestanlar hem de ateistler, diğer dinlere ve mezheplere mensup insanlardan daha az riskten kaçınma eğilimindedirler. Ayrıca, Almanya'da yaşayan Türkler, İtalyanlar, Yunanlılar ve Eski Yugoslavlar gibi yabancı kökenli insanların, risk almaya daha az eğilimli oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Nobre vd. (2016), risk tolerans tutumunu Brezilyalılar ve Amerikalılar açısından değerlendirdikleri çalışmalarında, Grable ve Lytton (1999)'un geliştirdikleri risk tolerans anketini kullanmışlardır. Brezilya için, öğrenciler, profesörler ve diğer çalışanların oluşturduğu 310 kişilik bir örneklem kitlesi kullanılırken, Amerikalıları temsilen bilgisayar ortamından rastgele gönderilen anketleri dolduran 310 kişilik grup seçilmiştir. Regresyon, faktör ve diskriminant analizinin uygulandığı çalışma sonucunda, Amerikalıların risk toleranslarının daha yüksek olduğu ve güvenli finansal araçlar yerine daha riskli araçları tercih ettikleri tespit edilmiştir. Cinsiyet açısından değerlendirildiğinde ise, hem Amerikalı hem de Brezilyalı kadınların erkeklere nazaran daha düşük risk toleransına sahip oldukları görülmüştür. Yaş ve medeni durumun ise herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak Brezilyalı ve Amerikalılar arasında risk toleransı açısından bir farklılık olduğu belirlenmiştir.

Ruiz-Menjívar vd. (2014), Türkiye ve ABD'deki bireylerin risk tolerans tutumlarını karşılaştırarak kültürler arası bir değerlendirme yapmayı amaçlamışlardır. Söz konusu çalışmada finansal risk toleransını ölçmek üzere Grable ve Lytton (1999)'nun geliştirdiği, Barsky, Juster, Kimball ve Shapiro (1997)'nin Hanna, Gutter ve Fan (2001) tarafından modernize edilen ve tüketici finans anketi için geliştirilen üç öznel ölçütü kullanılmıştır. Örnek popülasyonu olarak

büyük ve kapsamlı devlet üniversitelerindeki lisans öğrencilerinin dikkate alındığı çalışmada, online olarak elde edilen ABD için 171, Türkiye için 193 anket verisi değerlendirilmiştir. Öncelikle her ülke için ayrı ayrı Pearson Koralsyon testi ve çapraz tablolama analizinin yapıldığı çalışmada, daha sonra iki ülke verileri bir araya getirilerek kümülatif lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Bu kapsamda üç risk tolerans ölçütü için yapılan değerlendirmelere bakıldığında genel olarak, ortalama bir risk seviyesinde ABD'lilerin Türklere kıyasla daha yüksek risk toleransına sahip oldukları görülmüştür. Ancak risk seviyesi yükseldiğinde Türklerin ABD'lilerden daha cesur davrandıkları ve yüksek risk toleransına sahip oldukları tespit edilmiştir. Kümülatif lojistik regresyon sonuçları ise, cinsiyet ve dil den ziyade ülke farklılığının risk toleransı üzerinde etkisi olduğunu göstermiştir.

2. YÖNTEM

Davranışsal finans, yatırım kararlarında yatırımcı psikolojisi, insan davranışları ve risk toleransı gibi faktörleri de ele alarak geleneksel finans teorisinin sunduğu analitik araçların ve modellerin geliştirilmesini sağlamaktadır (Gürnlü, 2011: 31). Her yatırım kararının bir riskli bir de risksiz olmak üzere iki çeşidi bulunmaktadır (Süer, 2007: 99). Bireylerin risk alma toleranslarının bilinmesi makro ölçekte ülkelerin finansal enstrümanlarını yapılandırılmasına, finansal kurumlarını geliştirmesine ve yatırım alternatiflerini çeşitlendirmesine yardımcı olmaktadır (Anbar ve Eker, 2010: 129). Mikro ölçekte ise bireylerin yapmış oldukları veya yapacakları yatırımlarda riske ne kadar katlanabileceklerini göstermektedir. Finansal risk toleransı bireylerin sosyo-ekonomik hayatı ile ilgili vereceği kararlarda risk alma veya risk aldığını varsaymaya olan istekliliğinin ölçülmesidir. Bireylerin risk alma eğilimleri yatırıma dönüştüğü zaman finansal risk toleransı seviyelerini bilmeleri durumunda doğru risk seviyesinde daha yüksek getirili yatırımlar yapabilecektir. Genel olarak, yüksek risk toleransına sahip kişilerin düşük risk toleransına sahip kişilerden farklı davranacakları kabul edilir. Risk toleransı düşük kişiler zarar oluşturma ihtimali düşük faaliyetlerde bulunurlar ve belirsiz veya alışık olmadıkları durumlarda faaliyet göstermek istemezler. Dolayısıyla risk toleransı düşük bireyler yapacakları yatırımın performansı hakkında bilgi sahibi olabilecekleri belirgin ortamlarda faaliyet göstermek isterler (Kuzkun, 2013: 55). Finansal kuruluşların ve finansal araçların daha iyi hizmet verebilmeleri ve finansal ürünlerini müşteri odaklı geliştirebilmeleri için de bireylerin risk toleranslarının belirlenmesi önem taşımaktadır.

Finansal risk toleransını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Demografik özellikler, bir bireyin risk alma eğilimini yatırıma dönüştürme aşamasında finansal risk toleransını ölçmenin başlangıç noktası olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı, bireylerin risk alma eğilimlerini yatırıma dönüştürme noktasında demografik özelliklerinin finansal risk toleransları üzerindeki etkisini ölçmek ve Azerbaycan ve Türkiye arasında bir karşılaştırma yapmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek üzere Grable ve Lytton (1999) bireylerin finansal risk toleranslarını hızlı ve doğru bir şekilde değerlendirebilen sekiz boyutlu bir ölçek geliştirmişlerdir. Bu ölçekte muhtemel riske karşın garantcilik, genel risk seçimi, kesin kazanç ve kesin kayıp arasında seçim, tecrübe ve bilgi ile ilgili olarak risk, kendini

rahat hissetme seviyesi olarak risk, spekülâtif risk ve yatırım riski boyutlarına dair yatırımcıların görüşleri alınarak 13 soru yardımıyla bir risk toleransı skorlaması yapılmıştır (Grable ve Lytton, 1999:174). Grable ve Lytton (1999)'un geliştirdiği bu ölçek, soruların kısa ve anlaşılabilir olması ve sonuçların hızla yorumlanmaya imkân vermesi nedeniyle finansal risk toleransını ölçmede en çok kullanılan ölçütlerden biri haline gelmiştir. Bu nedenle risk toleransına ilişkin yapılan çalışmaların büyük çoğunluğunda söz konusu ölçekten faydalanılmıştır (Gilliam vd., 2010; Kuzinac vd., 2015; Kalfa vd., Nobre vd., 2016; Huhtala, 2018).

Bu çalışmada risk toleransını ölçmek üzere, Grable ve Lytton (1999) tarafından geliştirilen ölçek ve risk toleransını skorlama biçimleri kullanılmıştır. Uygulanan ölçek ve skorlama puanları Ek-1'de yer almaktadır. Ölçek iki bölümden oluşmaktadır. Ölçeğin birinci bölümünde bireylere cinsiyetleri, yaşları, medeni durumları ve uyrukları olmak üzere demografik özellikleri sorulmuştur. Ölçeğin ikinci bölümünde ise bireylerden risk alma eğilimlerini tanımlamaları, ellerinde para olması halinde hangi yatırım araçlarını seçecekleri ve yatırımlarında kazanma ve kaybetme ihtimallerine göre seçecekleri risk düzeylerini belirlemeleri istenmiş ve bu amaçla 13 soru yöneltilmiştir.

Çalışmadaki veriler birincil kaynaklardan elde edilmiştir. Veriler rastgele örnekleme yöntemi ile temel finansal yatırım bilgisine ve farklı finansal yatırım koşullarına sahip olan Bakü Devlet İktisat Üniversitesi ve İğdır Üniversitesi İİBF öğrencileri, akademik personeli ve idari personelinden anket yöntemiyle toplanmıştır. Her iki ülkede eş zamanlı olarak, 2018 yılı Nisan-Mayıs aylarında gerçekleştirilen çalışma için 250'şer anket hazırlanmıştır. Çalışmanın Türkiye ayağında anketler yüz yüze doldurtulurken, Azerbaycan ayağında Azericeye çevrilmiş online anket formlarından yararlanılmıştır. Sonuç olarak İğdır Üniversitesi İİBF'den 215, Bakü Devlet İktisat Üniversitesi İİBF'den ise 215 adet geçerli anket elde edilmiştir. Toplamda 430 soru formu üzerinden bireylerin finansal risk toleransları ele alınarak karşılaştırmalı bir analiz yapılmıştır.

Araştırma nicel yöntemlerle analiz edilmiştir. Araştırmaya katılan bireylerin demografik özellikleri (cinsiyet, medeni durum, yaş ve uyruk) ile finansal risk tolerans skorları analitik tablolar oluşturularak betimlenmiştir. Bir sonraki adımda araştırmaya katılan bireylerin finansal risk tolerans skorlarının demografik özellikler bakımından farklılık gösterip göstermediği normal dağılıma uygunluğuna göre parametrik (ANOVA) ve parametrik olmayan testlerle (Kruskal Wallis H ve Mann Whitney U testleri) ile belirlenmiştir. Veri analizlerinin SPSS V.23 istatistiksel paket programı yardımıyla gerçekleştirildiği çalışmanın yöntem kısmının son bölümünde, bağımlı değişkeni finansal risk tolerans skoru ve bağımsız değişkenleri ise demografik özellikler olan bir araştırma modeli oluşturularak çoklu regresyon analizi ile demografik özelliklerin bireylerin finansal risk toleransı skorları üzerindeki etkilerine bakılmıştır.

2.1. Betimsel Analiz

Araştırmanın analizine betimsel analiz ile başlanmıştır. Araştırmaya katılan 430 kişinin %50'si Türk, %50'si ise Azeri'dir. Türkiye'den araştırmaya katılan bireylerin %53'ünü ka-

dınlar %47'sini erkekler oluştururken, Azerbaycan'dan araştırmaya katılanların ise %54'ü kadınlar %46'sı ise erkekler oluşturmaktadır. Medeni durumları bakımından yapılan değerlendirmede ise Türkiye'den araştırmaya katılanların %17,7'sinin evli %82,3'ünün bekar olduğu, Azerbaycan'dan araştırmaya katılanların ise %70,3'ünün bekar %29,7'sinin evli olduğu görülmektedir. Yaş dağılımlarına göre ise Türkiye'den araştırmaya katılanların %83,7'si 17-26 yaş aralığında, %9,8'i 27-36 yaş aralığında ve %6'sı ise 37 ve daha fazla yaş aralığında iken, Azerbaycan'dan araştırmaya katılanların %66,5'i 17-26, %26,5'i 27-36 ve %7'sinin ise 37 ve daha fazla yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 1: Türkiye'den Araştırmaya Katılanların Yaş, Cinsiyet ve Medeni Durum Bakımından Frekans Dağılımları

Cinsiyet	Medeni Durum	Yaş			Toplam
		17-26	27-36	37 – ve yukarısı	
Kadın	Bekar	96	2	0	98
		%83,5	%1,7	%0	%85,2
	Evli	6	9	2	17
		%5,2	%7,9	%1,7	%14,8
Toplam		102	11	2	115
		%88,7	%9,6	%1,7	%100
Erkek	Bekar	78	0	1	79
		%78	%0	%1	%79
	Evli	0	10	11	21
		%0	%10	%11	%21
Toplam		78	10	12	100
		%78	%10	%12	%100
TOPLAM	Bekar	174	2	1	177
		%80,9	%0,9	%0,5	%82,3
	Evli	6	19	13	38
		%2,8	%8,8	%6,1	%17,7
GENEL TOPLAM		180	21	14	215
		%83,7	%9,8	%6,6	%100

Ayrıca Türkiye'den araştırmaya katılan 115 kadının %88,7'sinin 17-26 yaş aralığında, %9,6'sının 27-36 yaş aralığında, %1,7'sinin ise 37 veya üzerinde yaşa sahip oldukları tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan kadınların %14,8'i evli iken %85,2'si bekar dır. Türkiye'den araştırmaya katılan 100 erkeğin %21'i evli iken %79'u bekar dır. Erkeklerin %78'i 17-26 yaş aralığında, %10'u 27-36 yaş aralığında, %12'sinin yaşı ise 37 veya 37'nin de üzerindedir.

Tablo 2: Azerbaycan'dan Araştırmaya Katılanların Yaş, Cinsiyet ve Medeni Durum Bakımından Frekans Dağılımları

Cinsiyet	Medeni Durum	Yaş			Toplam
		17-26	27-36	37 – ve yukarısı	
Kadın	Bekar	67	10	1	78
		%57,8	%8,6	%0,9	%67,3
	Evli	12	18	8	38
		%10,3	%15,5	%6,9	%32,7
Toplam		79	28	9	116
		%68,1	%24,1	%7,8	%100
Erkek	Bekar	63	10	0	73
		%63,6	%10,1	%0	%73,7
	Evli	1	19	6	26
		%1	%19,2	%6,1	%26,3
Toplam		64	29	6	99
		%64,6	%29,3	%6,1	%100
TOPLAM	Bekar	130	20	1	151
		%60,5	%9,3	%0,5	%70,3
	Evli	13	37	14	64
		%6	%17,2	%6,5	%29,7
GENEL TOPLAM		143	57	15	215
		%66,5	%26,5	%7	%100

Azerbaycan'dan araştırmaya katılan 116 kadının %32,7'si evli iken %67,3'ü bekar dır. Kadınların %68,1'i 17-26 yaş aralığında, %24,1'i 27-36 yaş aralığında, %6,9'u 37-46 yaş aralığında ve %0,9'u ise 47-56 yaş aralığındadır. Azerbaycan'dan araştırmaya katılan 99 erkeğin %26,3'ü evli iken %73,7'si bekar dır. Erkeklerin %64,6'sı 17-26 yaş aralığında, %29,3'ü 27-36 yaş aralığında, %5,1'i 37-46 yaş aralığında ve %1'i ise 47-56 yaş aralığındadır.

Araştırma katılımcılarının finansal risk tolerans skorları cinsiyetlerine, yaşlarına, medeni durumlarına ve uyruklarına göre değerlendirilmiştir.

Tablo 3: Araştırmaya Katılan Bireylerin Ortalama Finansal Risk Tolerans Skorları Karşılaştırması

Yaş	Medeni Durum	Cinsiyet	Ortalama <i>FRTS</i> _{Türkiye}	Ortalama <i>FRTS</i> _{Azerbaycan}
17-26 yaş arası	Evli	Kadın	27,83	24,58
		Erkek	-	22
	Bekar	Kadın	28,57	26,27
		Erkek	31,26	27,76
27-36 yaş arası	Evli	Kadın	26	26,72
		Erkek	-	27,53
	Bekar	Kadın	31,5	25,3
		Erkek	-	30,4
37 ve yukarısı	Evli	Kadın	23,5	27,38
		Erkek	27,5	25,33
	Bekar	Kadın	-	31
		Erkek	33	-
Toplam Cinsiyet	Kadın		28,3	26,20
	Erkek		30,78	27,78
Toplam Medeni Durum	Evli		26,83	26,44
	Bekar		29,81	27,13
Toplam Yaş	17-26 yaş arası		29,55	26,76
	27-36 yaş arası		22,85	27,39
	37 yaş ve üzeri		25,63	25,13

Araştırmaya katılan bireylerin finansal risk toleransı skorları cinsiyete göre değerlendirildiğinde Türkiye’de kadınların finansal risk toleransı skorunun (28,3) erkeklerin finansal risk toleransı skoruna (30,78) göre daha düşük olduğu görülmektedir. Azerbaycan’da da durum aynıdır. Azerbaycan’da kadınların finansal risk toleransı skoru ortalama 26,20 iken erkeklerin finansal risk toleransı skoru ise 27,78’dir. Ülkeler açısından değerlendirildiğinde Türkiye’deki erkekler ve kadınlar arasındaki finansal risk toleransı farkının Azerbaycan’dakine göre daha fazla olduğu görülmektedir. Risk algısını inceleyen çalışmalar risk algısı yüksek olan kişilerin riskten daha fazla kaçındıklarını dolayısıyla risk toleranslarının daha düşük olduğunu söylemektedir. Bu açıdan bakıldığında çalışmada elde edilen bulguların literatürle örtüştüğü görülmektedir. Bajtelsmit ve Bernasek (1996), Palsson (1996), Jianakoplos ve Bernasek (1998), Bajtelsmit vd., (1999), Powell ve Ansic (1997) ve Grable (2000) erkeklerin finansal risk toleransının kadınlara göre daha fazla olduğunu tespit etmişlerdir. Bunun sebepleri kadın ve erkeklerin biyoloji temelli güdeleri ve tutumları arasındaki farklılıklara (Olsen ve Cox, 2001; Harranta ve Vaillant, 2008) inanış, sosyal ve kültürel temelli ataerkil toplumların kadın ve erkeğe olan bakış açısına (Grable

ve Lytton, 1998), kadın ve erkelerin servete sahip olma temelli iş hayatı ve ekonomik koşulları arasındaki farklılıklara (Van de Venter, 2006) ve kadınlar ile erkeklerin finansal bilgiye olan ilgi ve seviyeleri arasındaki farklılıklara (Dwyer vd., 2002: 151; Venter, 2006: 13) dayandırılabilir.

Araştırmaya katılan bireylerin finansal risk toleransı skorları medeni duruma göre değerlendirildiğinde Türkiye’de bekarların finansal risk toleransı skorunun (29,81) erkeklerin finansal risk toleransı skoruna göre (26,83) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Azerbaycan’da da durum aynıdır. Azerbaycan’da bekarların finansal risk toleransı skoru ortalama 27,13 iken erkeklerin finansal risk toleransı skoru ise 26,44’dür. Ülkeler açısından değerlendirildiğinde Türkiye’deki bekarlar ve evliler arasındaki finansal risk toleransı farkının Azerbaycan’dakine göre daha fazla olduğu görülmektedir. Sonuç olarak bekarların finansal risk toleransının kadınlara göre daha fazla olduğu söylenebilir. Evlilik sonucu sorumlulukların artmasından ve çiftlerin yatırımlarda da birbirleri ile birlikte hareket etme tercihlerinden dolayı evli bireylerin finansal risk toleranslarının bekarlara göre daha düşük olması beklenebilir (Bernasek ve Shwiff, 2001). Bu sonuçlara karşın bazı çalışmalarda bireylerin medeni durumlarının finansal risk toleransları üzerinde bir etkiye sahip olmadığına dair kanıtlarda mevcuttur (McInish, 1982; Masters, 1989; Haliassos ve Bertaut, 1995).

Araştırmaya katılan bireylerin finansal risk toleransı skorları yaşa göre değerlendirildiğinde Türkiye’de yaş arttıkça finansal risk toleransının düşüş göstermesine rağmen bu ilişki lineer bir yapı göstermemektedir. 17-26 yaş arası bireylerin finansal risk toleransları 29,55 iken 26-37 yaş arasında bu skor 22,85’e düşmektedir. 37 yaş ve üzerinde ise bireylerin finansal risk toleransı skorlarının 2,78 puan artış gösterdiği görülmektedir. Azerbaycan’da da genel itibariyle finansal risk toleransı yaşa göre yine lineer olmayan bir düşüş göstermektedir. Fakat bu düşüş Türkiye’dekinden farklı olarak gerçekleşmektedir. Azerbaycan’da 17-26 yaş arası bireylerin finansal risk toleransları 26,76 iken 26-37 yaş arasında bu skor 27,39’a yükselmiştir. 37 yaş ve üzerinde ise bireylerin finansal risk toleransı skorlarının 2,26 puan düşüş gösterdiği görülmektedir. Literatürde de yaş arttıkça risk toleransının azaldığı varsayımı yapılmaktadır (Wallach ve Kogan, 1961; Grable ve Lytton, 1998) Yapılan bu çalışmada yaş ile finansal risk toleransı arasında uzun vadede negatif yönlü bir ilişki görünse de bu ilişkinin doğrusal bir ilişki olmadığı görülmektedir. Literatürde de bu bulguyu doğrulayacak çalışmalara rastlanmaktadır (Riley ve Chow, 1992; Bajtelsmit ve VanDer-hai, 1997). Örneğin, Faff (2008) finansal risk toleransının, belirli bir yaşa kadar azalmakta ve daha sonra tekrar arttığını göstermektedir. Yaş arttıkça finansal risk toleransının düşeceği varsayımının altında yatan temel neden, genç yatırımcıların riskli yatırımlar nedeniyle meydana gelebilecek zararları telafi etmek için daha uzun zamana (ömre) sahip olduklarıdır (Hallahan vd., 2004). Literatürdeki bazı çalışmalar ise finansal risk toleransı ile yaş arasında bir ilişki bulamamışlardır (Haliassos ve Bertaut, 1995; Sung ve Hanna, 1996; Grable ve Lytton, 1998; Yang, 2004).

2.2. Demografik Özellikler ile Risk Toleransı Arasındaki İlişki

Bireylerin finansal risk toleransını ele alan literatür bireylerin finansal risk toleranslarının yaşlarından, cinsiyetlerinden ve medeni durumlarından etkilendiğini göstermektedir. Dolayısıyla Türkiye ve Azerbaycan örnekleminde yapılan bu çalışmada bireylerin risk toleranslarının, demografik özellikler bakımından istatistiki olarak anlamlı bir farklılık taşıyıp taşımadığı varyans analizi ile test edilmiştir.

İlk olarak araştırma katılımcılarının finansal risk toleranslarının uyruklarına göre anlamlı bir farklılık taşıyıp taşımadığı araştırılmıştır.

Hipotez:

H_0 : Bireylerin finansal risk skorlarının uyruklarına göre aralarında anlamlı bir farklılık yoktur.

H_1 : Bireylerin finansal risk skorları uyruklarına göre farklılık göstermektedir. olarak belirlenmiştir.

Hipotez testi sınanmadan önce araştırma katılımcılarının finansal risk tolerans skorunun uyruğa göre normal dağılıp dağılmadığı belirlenmiştir. Bunun için Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmıştır. Kolmogorov-Smirnov Testine göre iki yönlü test istatistiğinin olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğu için finansal risk toleransı skoru uyruğa göre normal dağılmamaktadır. Dolayısıyla hipotezi test ederken parametrik olmayan testlerden Mann Whitney U Testi (2 örnekleme) uygulanmıştır. Mann Whitney U testinde olasılık değeri $p=0.000<0.05$ olduğu için hipotez ret edilir ve bireylerin finansal risk tolerans skorunun uyruklarına göre farklılık gösterdiği anlaşılır.

İkinci olarak araştırma katılımcılarının finansal risk toleranslarının cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık taşıyıp taşımadığı araştırılmıştır.

Hipotez:

H_0 : Bireylerin finansal risk skorlarının cinsiyetlerine göre aralarında anlamlı bir farklılık yoktur.

H_1 : Bireylerin finansal risk skorları cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir. olarak belirlenmiştir.

Hipotez testi sınanmadan önce araştırma katılımcılarının finansal risk tolerans skorunun cinsiyete göre normal dağılıp dağılmadığını belirlenmiştir. Bunun için Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmıştır. Kolmogorov-Smirnov testinin iki yönlü istatistik değerinin olasılığı $p=0.001<0.05$ olduğu için finansal risk toleransı skorunun cinsiyete göre normal dağılmadığı görülmektedir. Dolayısıyla hipotezi test ederken parametrik olmayan testlerden Mann Whitney U Testi (2 örnekleme) uygulanmıştır. Mann Whitney U testinde olasılık değeri ($p=0.001<0.05$) 0.05 değerinden küçük olduğu için hipotez ret edilir ve çalışmaya katılan katılımcıların finansal risk tolerans skorunun cinsiyetlerine göre farklılık gösterdiği anlaşılır.

Üçüncü olarak araştırma katılımcılarının finansal risk tolerans skorlarının medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık taşıyıp taşımadığı araştırılmıştır.

Hipotez

H_0 : Bireylerin finansal risk skorlarının medeni durumlarına göre aralarında anlamlı bir farklılık yoktur.

H_1 : Bireylerin finansal risk skorları medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir. olarak belirlenmiştir.

Hipotez testi sınanmadan önce araştırma katılımcılarının finansal risk tolerans skorunun medeni durumlarına göre normal dağılıp dağılmadığı belirlenmiştir. Bunun için Kolmogorov-Smirnov Z Testi uygulanmıştır. Kolmogorov-Smirnov Z Testine göre iki yönlü istatistik değerinin olasılık değeri $p=0.088>0.05$ olduğu için finansal risk toleransı skoru katılımcıların medeni durumuna göre normal dağılım göstermektedir. Dolayısıyla hipotez test edilirken parametrik olan testlerden ANOVA (çift yönlü) testi uygulanmıştır. Varyansın homojenliği varsayımını (Levene istatistiğinin olasılık değeri $p=0.184>0.05$) da sağlayan verilere ANOVA (çift yönlü) testi uygulanmıştır. F test istatistiğinin olasılık değeri $p=0.002<0.05$ olduğu için hipotez ret edilir ve araştırma katılımcılarının finansal risk tolerans skorunun medeni duruma göre farklılık gösterdiği anlaşılır. Son olarak araştırma katılımcılarının finansal risk toleranslarının yaşlarına göre anlamlı bir farklılık taşıyıp taşımadığı araştırılmıştır.

Hipotez:

H_0 : Bireylerin finansal risk skorlarının yaşlarına göre aralarında anlamlı bir farklılık yoktur.

H_1 : Bireylerin finansal risk skorları yaşlarına göre farklılık göstermektedir. olarak belirlenmiştir.

Hipotez testi sınanmadan önce araştırma katılımcılarının finansal risk tolerans skorunun yaşlarına göre normal dağılıp dağılmadığı belirlenmiştir. Bunun için Kruskal Wallis testi uygulanmıştır. Bu teste göre Ki Kare istatistiğinin olasılık değeri $p=0.140>0.05$ olduğu için finansal risk toleransı skoru yaş dağılımına göre normal dağılım göstermektedir. Dolayısıyla hipotezi test ederken varyansın homojenliği varsayımını (Levene istatistiğinin olasılık değeri $p=0.142>0.05$) da sağlayan verilere ANOVA (çift yönlü) testi uygulanmıştır. F istatistiğinin olasılık değeri $0.199>0.05$ olduğu için hipotez kabul edilir ve bireylerin finansal risk tolerans skorunun yaşa göre anlamlı bir farklılık göstermediği anlaşılır.

2.3. Araştırma Modeli

Bu çalışma, risk alma eğilimini yatırıma dönüştürebilme noktasında temel finansal yatırım araçları hakkında temel bilgiye sahip Türkiye’de İğdır Üniversitesi ile Azerbaycan’daki Bakü Devlet İktisat Üniversitesi İİBF öğrencileri ve fakültenin idari ve akademik personellerinin finansal risk tolerans düzeylerinin demografik özelliklerinden ne ölçüde etkilendiğini bulabilmek için yapılmaktadır. Araştırma modelinde bağımlı değişken

olarak bireylerin Finansal Risk Tolerans Skorları ($FRTS_i$) kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak cinsiyet ($C_i=1$ Kadın, $C_i=0$ Erkek), medeni durum ($M_i=1$ Bekar, $M_i=0$ Evli), uyruk ($Ü_i=1$ Türkiye, $Ü_i=0$ Azerbaycan) ve yaş (Y_i) kullanılmıştır. Cinsiyet, Medeni Durum ve Uyruk değişkenleri nominal ölçeğe sahip kategorik değişkenlerdir. Finansal Risk Toleransı Skoru ve yaş değişkeni ise oransal ölçeğe sahip bir değişkendir.

Araştırma modeli demografik özelliklerin finansal risk toleransı skoru üzerindeki etkilerini belirleyebilmek için hiyerarşik regresyon modeli kullanılarak aşağıdaki gibi tasarlanmıştır. Her değişkenin modele olan etkisini test etmek için her değişken modele tek tek dahil edilmiştir ve belirlilik katsayısı değişim oranlarına bakılmıştır. Daha sonra tahmin modelindeki parametrelerin anlamlılıklarına göre hipotezler test edilerek bulgular yorumlanmıştır.

$$FRTS_i = \beta_0 + \beta_1 * \ddot{U}_i + \varepsilon_i \quad R^2 = 0.059 \quad F_{ist.}=26,598 \quad P(F_{ist.})= 0.000$$

$$FRTS_i = \beta_0 + \beta_1 * \ddot{U}_i + \beta_2 * C_i + \varepsilon_i \quad R^2 = 0.096 \quad F_{ist.}=22,558 \quad P(F_{ist.})= 0.000$$

$$FRTS_i = \beta_0 + \beta_1 * \ddot{U}_i + \beta_2 * C_i + \beta_3 * M_i + \varepsilon_i \quad R^2 = 0.109 \quad F_{ist.}= 17,320 \quad P(F_{ist.})= 0.000$$

$$FRTS_i = \beta_0 + \beta_1 * \ddot{U}_i + \beta_2 * C_i + \beta_3 * M_i + \beta_5 * Y_i + \varepsilon_i \quad R^2 = 0.109 \quad F_{ist.}= 12,966 \quad P(F_{ist.})= 0.000$$

Modellerin belirlilik katsayılarında meydana gelen artış bağımsız değişkenlerin her birinin model tahminine olan katkısını göstermektedir. Diğer değişkenlerin modele girmesiyle belirlilik katsayısındaki artışlar monotonik bir artış göstermektedir ve bu değişkenlerin finansal risk tolerans skorlarının tahmin edilmesine önemli bir katkıda bulunduğu doğrulanmaktadır. Değişkenlerin Pearson korelasyonlarına bakıldığında Yaşın hem bağımlı değişken olan Finansal Risk Toleransı Skoru ile istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı hem de bağımsız değişkenlerden medeni durum ile istatistiki yönden anlamlı ve göz ardı edilemeyecek düzeyde yüksek bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Yaş aynı zamanda cinsiyetle de anlamlı bir korelasyona sahiptir. Bunun yanında yaş değişkeninin modele eklenmesinin modelin bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklama gücünü de değiştirmedığı görülmektedir. Dolayısıyla yaş değişkeni modelden dışlanmıştır.

Tablo 4: Değişkenler Arası Pearson Korelasyonu

	Uyruk	Cinsiyet	Medeni Durum	Yaş	Finansal Risk Toleransı
Uyruk	1				
Cinsiyet	-.005	1			
Medeni Durum	.142**	-.002	1		
Yaş	-.083	-.127**	-.717**	1	
Finansal Risk Toleransı	.242**	-.194**	.148**	-.082	1

** Pearson Korelasyonu 0.01 düzeyinde anlamlı

Yaş değişkeni ile Finansal Risk Toleransı değişkeni arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamlı olmasa da negatif yönlüdür. Bir başka deyişle yaş arttıkça bireylerin finansal risk

toleransı düşmektedir. Diğer bağımsız değişkenler tümü 0 ve 1 değerini alan kategorik değişkenlerdir. Örneğin medeni durum için bekar=1, evli=0 değerini almıştır. Uyrak için Türkiye=1, Azerbaycan=0 değerini almıştır. Cinsiyet için ise erkek=0, bayan=1 değerini almıştır. Bu durumda finansal risk toleransı ile modele dahil olan bağımsız değişkenlerin ilişkilerinin yönü değerlendirildiğinde bekarların evlilere göre, erkeklerin bayanlara göre ve Türkiye'dekilerin Azerbaycan'dakilere göre finansal risk toleranslarının daha yüksek olduğu söylenebilir.

Araştırmanın modeli aşağıdaki gibidir.

$$FRTS_i = \beta_0 + \beta_1 * \bar{U}_i + \beta_2 * C_i + \beta_3 * M_i + \varepsilon_i \quad R^2 = 0.109 \quad F_{ist.} = 17,320 \quad P(F_{ist.}) = 0.000$$

Modelin demografik özellikler ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkinin %10,9'unu açıklayabildiği görülmektedir. Modelin $P(F_{ist.}) = 0.000 < 0.05$ dir. Bunun anlamı model bütünü olarak modeldeki değişkenlerden en az biri sıfırdan farklıdır.

Araştırma modelinde test edilmek üzere üç hipotez oluşturulmuştur.

Hipotezler:

H_1 : Bireylerin uyraklarının finansal risk toleransları üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

H_2 : Bireylerin cinsiyetlerinin finansal risk toleransları üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

H_3 : Bireylerin medeni durumlarının finansal risk toleransları üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

şeklinde dir. Araştırma Modelinin çıktıları aşağıdaki gibidir.

Tablo 5: Araştırma Modelinin Çıktıları

	Katsayılar	Standart Sapma	t istatistik değeri	Olasılık Değeri
Sabit Terim	27,011	0.569	47.474	.000
Cinsiyet	-1.965	0.467	-4.204	.000
Medeni Durum	1.388	0.554	2.507	.013
Ülke	2.288	0.471	4.859	.000
R^2	0.109			
Prob (F)	0.000			
Durbin Watson	1.812			

$$\widehat{FRTS}_i = 27,011 - 1,965 * C_i + 1,388 * M_i + 2,288 * \bar{U}_i$$

Modelde diğer değişkenlerin finansal risk toleransı üzerindeki etkisi sabit tutulduğunda erkeklerin finansal risk toleransı kadınlara göre ortalama 1.965 puan daha yüksektir. Modelde diğer değişkenlerin finansal risk toleransı üzerindeki etkisi sabit tutulduğunda evlilerin finansal risk toleransı bekarlara göre ortalama 1.388 puan daha düşüktür. Modelde diğer

değişkenlerin finansal risk toleransı üzerindeki etkisi sabit tutulduğunda Azerbaycan'da yaşayan bireylerin Türkiye'de yaşayanlara göre finansal risk toleransları ortalama 2.288 daha düşüktür. Söz konusu bulgular; erkekler kadınlara göre, bekarların evlilere göre, Türklerin Azerilere göre risk almaya daha istekli olduklarını ortaya koymuştur. Modelin varyans analizi sonuçları ile örtüştüğü görülmektedir.

Modelde parametrelerin t istatistiklerine bakıldığında hepsinin olasılık değerinin 0.05'ten küçük olduğu görülmektedir. $P(t_{uyruk}) = 0.000 < 0.005$, $P(t_{medeni durum}) = 0.013 < 0.005$, $P(t_{cinsiyet}) = 0.000 < 0.005$, $P(t_{sabit terim}) = 0.000 < 0.005$. Bu durumda oluşturulan tüm hipotezler ret edilmiştir. Bir başka deyişle medeni durumun, uyruğun ve cinsiyetin finansal risk toleransı üzerinde etkisi vardır.

Modelde tüm değişkenlerin sıfır olması ($C_i = \bar{U}_i = M_i = 0$) demek Azerbaycan'daki evli erkeklerin finansal risk tolerans skorunun ortalama 27,011 olduğu anlamına gelmektedir. Modele ilişkin diğer yorumlarda buna göre yapılmaktadır. Azerbaycan'daki bekar erkeklerin finansal risk toleransı skoru ortalama 28,399, evli kadınların finansal risk toleransı skoru ortalama 25,046 ve bekar kadınların finansal risk toleransı skoru ortalama 26,934'tür.

Türkiye'de ise evli erkeklerin finansal risk toleransı skoru ortalama 27,334, bekar erkeklerin finansal risk toleransı skoru ortalama 30,687, evli kadınların finansal risk toleransı skoru ortalama 27,334 ve bekar kadınların finansal risk toleransı skoru ortalama 29,222'dir.

Tablo 6: Araştırma Modeline ve Gerçek Verilere Göre Bireylerin Ortalama Finansal Risk Tolerans Skorlarının Karşılaştırılması

	OFRTS _{Azerbaycan}	OFRTS _{Azerbaycan}	OFRTS _{Türkiye}	OFRTS _{Türkiye}
Evli Kadın	25,046	26,184	27,334	26,353
Bekar Kadın	26,934	26,205	29,222	28,63
Bekar Erkek	28,399	27,743	30,687	31,279
Evli Erkek	27,011	26,808	27,334	27,5

Araştırma Modelin sonuçları betimsel istatistikler ile karşılaştırıldığında modele göre elde edilen tahmini skorların gerçek veriler ile örtüştüğü gözlenmektedir.

SONUÇ

Kültür farklılığının finansal risk toleransı konusunda anlamlı bir etki yaratıp yaratmadığını araştırmak üzere gerçekleştirilen bu çalışma sonuçları, Türklerin finansal risk toleranslarının Azerilerden anlamlı şekilde yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Türklerin risk alma konusunda daha istekli oldukları şeklinde yorumlanabilen bu durum benzer kültüre sahip olduğu düşünülen Türkler ve Azerilerin yatırım kararı verme aşamasındaki risk algularının aynı olmadığını ortaya koymaktadır. Öyle ki, Azerbaycan'ın yakın geçmişte dağılan Sovyetlerin bir parçası olması ve o döneme kadar baskıcı bir rejimle yönetilmesi, Azerbaycan halkının ekonomik olarak sıkıntılı dönemlerden geçmesine ve bireylerin yatırım yaparken risk

alma konusundaki tutumlarının katılaşmasına neden olmuştur. Ayrıca Türkiye'ye kıyasla finansal okuryazarlığın zayıf olması, bireylerin alternatif yatırım fırsatları hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması, sermaye piyasalarının derinliğinin ve gelişim seviyesinin düşük olması gibi nedenler Azerbaycan'daki bireylerin Türkiye'dekilere nazaran daha düşük risk toleransına sahip olmalarının nedenleri olarak gösterilebilir.

Uyruk faktörü yardımıyla araştırılan kültür farklılığının yanı sıra, finansal risk toleransı üzerinde etkisi olabileceği düşünülen çeşitli demografik faktörlerin de incelendiği çalışmada, cinsiyet ve medeni durumun da finansal risk toleransı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Yaş konusunda herhangi anlamlı bir bulguya ulaşılamayan çalışma sonuçları, genel itibarıyla literatürle uyum göstermiş ve hem Türkiye'de hem de Azerbaycan'da kadınların finansal risk toleransının erkeklerin finansal risk toleransına göre daha düşük olduğunu bulgulamıştır. Nitekim literatürdeki çalışmalar (Bajtelsmit ve Bernasek, 1996; Palsson, 1996; Jianakoplos ve Bernasek, 1998; Bajtelsmit, Bernasek ve Jianakoplos, 1999; Powell ve Ansic, 1997; Grable, 2000) erkeklerin finansal risk toleransının kadınlara göre daha fazla olduğunu ortaya koymuş ve bu duruma sebep olarak kadınların biyolojik temelli güdüler ve tutumlar konusunda erkeklerden farklı olmaları ve erkeklerin finansal bilgiye olan ilgilerinin fazla olması gösterilmiştir (Olsen ve Cox, 2001; Harranta ve Vaillant, 2008; Dwyer vd., 2002: 151; Venter, 2006: 13). Medeni durum açısından değerlendirildiğinde ise Türkiye'deki ve Azerbaycan'daki bekarların finansal risk toleransının evlilerin finansal risk toleransına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bernasek ve Shwiff (2001) bu durumun, evlilik sonucu sorumlulukların artmasından ve çiftlerin yatırım yaparken birlikte hareket etmelerinden kaynaklandığını ileri sürmüştür.

Finansal risk toleransının kültürler arası bir farklılık yaratıp yaratmadığının çeşitli demografik özellikler yardımıyla incelemesi bakımından önem arz eden bu çalışmayı takiben, örneklem kitlesi ve bağımsız değişken grubu genişletilerek daha kapsamlı bir çalışma yapılabilir. Ayrıca Türkiye'deki yatırım danışmalığı şirketlerindeki uzmanlara uygulanacak yeni bir anket ile potansiyel yatırımcı ve uzman görüşleri karşılaştırılabilir. Oldukça farklı yönlerde geliştirilebilecek çalışmanın birkaç farklı ülkeye uygulanmasının yanı sıra üniversite öğrencileri yerine aynı yaş grubunda fakat üniversiteye girememiş bireylere uygulanmasının da ilginç sonuçlar doğurabileceği düşünülmektedir.

EK-1

ANKET FORMU

A. Kişisel Bilgiler

- i. Yaşınız:
- ii. Cinsiyetiniz:
- iii. Medeni Durumunuz:

B. Risk Toleransının Ölçülmesi

1. Genelde, risk alma durumunuzla ilgili olarak en yakın arkadaşınız sizi nasıl tanımlar?
 - a. Gerçek bir kumarbazdır (riski çok sever)
 - b. Risk almak için öncelikle yeterli araştırmayı yapması gerekir
 - c. İhtiyatlıdır
 - d. Riskten uzak durur
2. Bir TV yarışma programındasınız ve aşağıdakilerden birini seçmelisiniz. Hangisini seçersiniz?
 - a. Nakit 1.000 TL
 - b. %50 olasılıkla 5.000 TL kazanma
 - c. %25 olasılıkla 10.000 TL kazanma
 - d. %5 olasılıkla 100.000 TL kazanma
3. Ömrünüzde bir kez yapabileceğiniz bir tatil için para biriktirmeyi yeni bitirdiniz. Fakat tatile gitmeden 3 hafta önce işinizi kaybettiniz. Bu durumda ne yaparsınız?
 - a. Tatili iptal ederim
 - b. Daha mütevazı bir tatil yaparım
 - c. İş aramaya hazırlanmak için zamana ihtiyacım olduğum için planlandığım gibi tatilime giderim
 - d. Tatili uzatırım. Çünkü bu birinci sınıf bir tatile gitmek için son şansım olabilir.
4. Beklenmedik bir şekilde yatırım yapmak için elinize 20.000 TL verilirse, ne yaparsınız?
 - a. Bir banka hesabına yatırırım.
 - b. Güvenilirliği yüksek bir tahvile yatırırım.
 - c. Bir hisse senedine yatırırım.
5. Tecrübe açısından düşünüldüğünde, hisse senetlerine yatırım yaparken ne kadar rahat hissediyorsunuz?
 - a. Hiç rahat hissetmiyorum
 - b. Biraz rahat hissediyorum
 - c. Çok rahat hissediyorum

6. Risk kelimesini takiben aklınıza ilk gelen sözcük aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Kayıp
 - b. Belirsizlik
 - c. Fırsat
 - d. Heyecan
7. Bazı uzmanlar; altın, mücevher ve gayrimenkul gibi maddi varlık fiyatlarının yükseleceğini tahmin etmektedirler. Ayrıca aynı uzmanlar tahvil fiyatlarının ise düşebileceğini fakat devlet tahvillerinin normal tahvillere göre daha güvenilir olduğu konusunda da hem fikirdirler. Sizin yatırımlarınızın çoğunluğunu ise, yüksek faizli devlet tahvili oluşturmaktadır. Böyle bir durumda ne yapardınız?
 - a. Elimdeki devlet tahvillerini tutmaya devam ederim
 - b. Elimdeki devlet tahvillerini satarım, yarısını bankaya yatırırım diğer yarısıyla da maddi varlık alırım
 - c. Elimdeki devlet tahvillerini satarım ve tüm paramı maddi varlıklara yatırırım
 - d. Elimdeki devlet tahvillerini satarım, tüm paramı maddi varlıklara yatırırım ve daha fazla maddi varlık alabilmek için borç alırım
8. Aşağıda 4 yatırım seçeneğine ilişkin verilen en iyi ve en kötü durumları değerlendirdiğinizde, sizin tercihiniz hangisi olurdu?
 - a. En iyi ihtimalle 200 TL kazanmak / en kötü ihtimalle hiç bir şey kazanamamak
 - b. En iyi ihtimalle 800 TL kazanmak / en kötü ihtimalle 200 TL kaybetmek
 - c. En iyi ihtimalle 2.600 TL kazanmak / en kötü ihtimalle 800 TL kaybetmek
 - d. En iyi ihtimalle 4.800 TL kazanmak / en kötü ihtimalle 2.400 TL kaybetmek
9. Sahip olduğunuz her şeye ek olarak size 1.000 TL verildi, bu parayla ilgili olarak aşağıdaki iki durumdan birini seçmeniz gerekirse, hangisini seçersiniz?
 - a. Bu parayı kesin 500 TL kazandıracak bir yere yatırmak
 - b. Bu parayı %50 ihtimalle 1.000 TL kazandıracak, %50 ihtimalle hiç bir şey kazandırmayacak bir yere yatırmak
10. Sahip olduğunuz her şeye ek olarak size 2.000 TL verildi, bu parayla ilgili olarak aşağıdaki iki durumdan birini seçmeniz gerekirse, hangisini seçersiniz?
 - a. Bu parayı kesin 500 TL kaybettirecek bir yere yatırmak
 - b. Bu parayı %50 ihtimalle 1.000 TL kaybettirecek, %50 ihtimalle hiç bir şey kaybettirmeyecek bir yere yatırmak
11. Bir akrabanızın size, tüm parayı aşağıdaki seçeneklerden birine yatırmanız koşuluyla 100.000 TL miras bıraktığını düşünün, buna göre hangi alternatifte yatırım yapardınız?
 - a. Bir bankanın mevduat hesabına yatırmak
 - b. Hisselerden ve tahvillerden oluşan bir yatırım fonuna yatırmak

- c. 15 hisseden oluşan bir portföye yatırmak
d. Altın, gümüş ve petrol gibi ürünlere yatırmak
12. 20.000 TL'niz var ve bununla yatırım yapmak zorundasınız. Aşağıdaki yatırım seçeneklerinden size en çekici gelen hangisidir?
- a. %60 düşük riskli yatırımlar, %30 orta riskli yatırımlar, %10 yüksek riskli yatırımlar
b. %30 düşük riskli yatırımlar, %40 orta riskli yatırımlar, %30 yüksek riskli yatırımlar
c. %10 düşük riskli yatırımlar, %40 orta riskli yatırımlar, %50 yüksek riskli yatırımlar
13. Deneyimli bir jeolog olan güvenilir arkadaşınız ve komşunuz, altın madeni arama üzere oluşturulacak bir girişimi finanse etmek için bir grup yatırımcıyı bir araya getiriyor. Girişim başarılı olursa, yatırılan paranın 50 ile 100 katı geri ödenebilir. Ancak madende altın bulunamaması durumunda ise tüm yatırımınız değersiz hale gelecektir. Arkadaşınız, başarı şansının %20 olduğunu tahmin ediyor. Eğer paranız varsa, bu yatırım için ne kadarını kullanırdınız?
- a. Hiçbir şey yatırmam
b. 1 aylık maaşımı yatırırdım
c. 3 aylık maaşımı yatırırdım
d. 6 aylık maaşımı yatırırdım

Puanlar

1. a=4; b=3; c=2; d=1
2. a=1; b=2; c=3; d=4
3. a=1; b=2; c=3; d=4
4. a=1; b=2; c=3
5. a=1; b=2; c=3
6. a=1; b=2; c=3; d=4
7. a=1; b=2; c=3; d=4
8. a=1; b=2; c=3; d=4
9. a=1; b=3
10. a=1; b=3
11. a=1; b=2; c=3; d=4
12. a=1; b=2; c=3
13. a=1; b=2; c=3; d=4

KAYNAKÇA

- Anbar, A. & Eker, M. (2009). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algılamalarını Etkileyen Demografik ve Sosyoekonomik Faktörler, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 129-150.
- ____ (2010). An Empirical Investigation For Determining of The Relation Between Personal Financial Risk Tolerance and Demographic Characteristic, *Ege Akademik Bakış*, 10(2), 503-522.
- Aslanlı, A. (2018). Türkiye-Azerbaycan Ekonomik İlişkileri, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 25(1), 15-27.
- Baghirova, A., Oğuzhan, A. & Yıldız, E. (2017). Türkiye-Azerbaycan Dış Ticaretini Etkileyen Faktörler (1998-2014 Dönemi), *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (1), 301-314.
- Bajtelsmit, V. L., Bernasek, A. & Jianakoplos, N. A. (1999). Gender Differences in Defined Contribution Pension Decisions, *Financial Services Review*, 8(1), 1-10.
- Bajtelsmit, V. L. & VanDerhai, J. L. (1997). *Risk Aversion and Pension Investment Choices*. M. S. Gordon, O. S. Mitchell, & M. M. Twinney (Eds.), Positioning Pensions For the Twenty-First Century, 45-66, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Bajtelsmit, V. & Bernasek, A. (1996). Why do Women Invest Differently Than Men?, *Financial Counseling and Planning*, 7(1), 1-10.
- Bernasek, A. & Shwiff, S. (2001). Gender, Risk and Retirement, *Journal of Economic Issues*, 35, 345-356.
- Bonin, H. & Constant, A. F., Tatsiramos, K. & Zimmermann, K. F. (2009). Native-Migrant Differences in Risk Attitudes, *Applied Economics Letters* 16, 1581-1586.
- Chang, C., DeVaney, S. & Chiremba, S. (2004). Determinants of Subjective and Objective Risk Tolerance, *Journal of Personal Finance*, 3(3), 53-67.
- Chattopadhyay, S. & Dasgupta, R. (2015). Demographic and Socioeconomic Impact on Risk Attitudes of the Indian Investors – An empirical Study, *Asian Economic and Financial Review*, 5(4), 601-623.
- Chavali, K. & Mohanraj, M. P. (2016). Impact of Demographic Variables and Risk Tolerance on Investment Decisions: An Empirical Analysis, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6 (1), 169- 175.
- Çankaya, S., Ucal, M. & O'Neil, M. L. (2013). Nothing Ventured Nothing Gained: Gender Differences In Financial Risk Behavior Among Turkish University Students, *International Journal Of Economics And Finance Studies*, 5(1), 322-334.
- Dwyer, P. D., Gilkeson, J. H. & List, J. A. (2002). Gender Differences in Revealed Risk Taking: Evidence From Mutual Fund Investors, *Economics Letters*, 76(2), 151-158.
- Faff, R. (2008). On the Linkage between Financial Risk Tolerance and Risk Aversion, *The Journal of Financial Research*, 31(1), 1-23.
- Fan, J.X. & Xiao, J.J (2006). Cross-Cultural Differences in Risk Tolerance: A comparison between Chinese and Americans, *Journal of Personal Finance*, 5, 54-75.

- Ganegoda, A. & Evans, J. (2014). A Framework to Manage the Measurable, Immeasurable and the Unidentifiable Financial Risk, *Australian Journal of Management*, 39, 5-34.
- Gilliam, J.E., Chatterjee, S. & Zhu, D. (2010). Determinants of Risk Tolerance in the Baby Boomer Cohort, *Journal of Business and Economics Research*, 8, 79-87.
- Grable, J. E. (2000). Financial Risk Tolerance and Additional Factors that Affect Risk Taking in Everyday Money Matters, *Journal of Business and Psychology*, 14 (4), 25-63.
- Grable, J. E., & Lytton, R. H. (1998). Investor Risk Tolerance: Testing The Efficiency of Demographics as Differentiating and Classifying Factors, *Financial Counseling and Planning*, 9: 61-74.
- Grable, J. & Lytton, R. H. (1999). Financial Risk Tolerance Revisited: The Development of a Risk Assessment Instrument, *Financial Services Review*, 8, 163-181.
- Grable, J. (2017). Financial Risk Tolerance: A Psychometric, *CFA Institute Research Foundation*, 4(1), 1-20.
- Gürünlü, M. (2011). Finansal Piyasaların Etkinliği Teorisinden Davranışsal Finansa: Finans Teorisinin Evrimi, *Maliye Finans Yazıları*, 25(92), 31-50.
- Haliassos, M. & Bertaut, C. C. (1995). "Why do So Few Hold Stocks?", *Economic Journal*, 105, 1110-1129.
- Hallahan, T. A., Robert W. F. & McKenzie, M.D. (2004). An Empirical Investigation of Personal Financial Risk Tolerance, *Financial Services Review*, 13, 57-78.
- Harlow, W.V. & Brown, K.C. (1990). Understanding and Assessing Financial Risk Tolerance: A Biological Perspective, *Financial Analyst Journal*, Kasım-Aralık, 50-62.
- Harranta, V. & Vaillant, N.G. (2008). Are Women Less Risk Averse Than Men? The Effect of Impending Death on Risk-Taking Behavior, *Evolution and Human Behavior*, 29, 396-401.
- Huhtala, E. (2018). Financial Risk Tolerance: A Cultural Comparison: Exploring Risk Tolerance Scores of Singaporeans and Finns, Bachelor's Thesis, Aalto University School of Business.
- Jianakoplos, N. A. & Bernasek, A. (1998). Are Women More Risk Averse?, *Economic Inquiry*, 36(A), 620-630.
- Kalfa, V. R., Çakır, E. & Akar, G.S. (2015). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Risk Algılarında Etkisi Olan Demografik Faktörlerin Belirlenmesi: Pamukkale Üniversitesi Örneği, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7/3, 336-355.
- Kesbiç, C. Y. & Yiğit, M. (2016). Bireysel Yatırım Tercihlerinde Risk Faktörünün Önemi; Manisa İli Yatırımcı Profili Analizi, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(613), 79-94.
- Kuzkun, İ. (2013). Yatırımcılarda Risk Alma Düzeyinin Belirlenmesi: Bir Alan Çalışması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tez, Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çorum.
- Kuzniak, S., Abed R., Wookjae H., Ruiz-Menjívar, J. & Grable, J.E. (2015). The Grable and Lytton Risk-Tolerance Scale: A 15-Year Retrospective, *Financial Services Review*, 24 (2), 177-192.
- Masters, R. (1989). Study Examines Investors' Risk-Taking Propensities, *The Journal of Financial Planning*, 2, 151-155.

- McInish, T. H. (1982). Individual Investors and Risk-Taking, *Journal of Economic Psychology*, 2, 125–136.
- Nobre, L. H., Grable, J. E., Da Silva, W. V. & Da Veiga, C. P. (2016). A Cross Cultural Test of Financial Risk Tolerance Attitudes: Brazilian and American Similarities and Differences, *International Journal of Economics and Financial*, 6(1), 313- 322.
- Olsen, R.A. & Cox, C.M. (2001). The Influence of Gender on The Perception and Response to Investment Risk: The Case of Professional Investors, *Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1), 29- 36.
- Palsson, A. M. (1996). Does the Degree of Risk Aversion Vary with Household Characteristics, *Journal of Economic Psychology*, 17, 771–787.
- Powell, M. & Ansic, D. (1997). Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-Making: An Experimental Analysis, *Journal of Economic Psychology*, 18(6), 605-628.
- Riley, W. B. & Chow, K. V. (1992). Asset Allocation and Individual Risk Aversion, *Financial Analysts Journal*, 48, 32–37.
- Ruiz-Menjívar, J., Blancob, A., Çopur, Z., Gutter, M. S. & Gillen, M. (2014). A Cross-Cultural Comparison of Three Risk Tolerance Measures: Turkey and the United States Case, *International Journal of Research in Business and Social Science*, 3(1), 1-14.
- Statman, M. (2008). *Countries and Culture in Behavioral Finance*. CFA Institute. Available from: <http://www.scu.edu/business/finance/research/upload/Countries-and-cultures-in-BF.pdf>.
- Sung, J. & Sherman H. (1996). Factors Related to Risk Tolerance, *Financial Counseling and Planning*, 7, 11–20.
- Süer, Ö. (2007). Yatırım Kararlarında Alınan Risk Düzeyinin Belirlenmesine İlişkin Ampirik Bir Çalışma, *Öneri Dergisi*, 7(28), 97-105.
- Van De Venter, G. (2006). Financial Planners' Perceptions of Risk Tolerance, Financial Management Association (FMA) Annual Meeting (14-10-2006), Salt Lake City, UT.
- Wallach, M. M. & Kogan, N. (1962). Aspects of Judgment and Decision Making: Interrelationships and Changes with Age, *Behavioral Science*, 6, 23–26.
- Weber, C. S. (2013). Cultural Differences in Risk Tolerance, *IWE Working Paper*, 1, 1-26.
- Weber, E. U, Hsee, C. K., & Sokolowska, J. (1998). What Folklore Tells Us About Risk and Risk Taking: Cross-Cultural Comparisons of American, German, and Chinese Proverbs, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75(2), 170–186.
- Weber, E.U. & Hsee, C.K. (1999). Models and Mosaics: Investigating Cross-Cultural Differences in Risk Perception and Risk Preference, *Psychonomic Bulletin and Review*, 6, 611-617.
- Yang, Y. (2004). Characteristics of risk preferences: Revelations from Grable and Lytton's 13-item Questionnaire, *Journal of Personal Finance*, 3, 20-40.

KOBİ'LERDE KURUMSALLAŞMA DÜZEYİNİN MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ ÜZERİNE ETKİSİ: İSTANBUL'DA FAALİYET YÜRÜTEN İMALATÇI KOBİ'LER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA^{*,**}

THE EFFECT OF THE LEVEL OF INSTITUTIONALIZATION OF SMES TO THE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM: A STUDY ON MANUFACTURING SMES WHO HAVE ACTIVITY IN ISTANBUL

Araştırma Makalesi
Research Paper

Tansel HACIHASANOĞLU^{***}
Ali ERDOĞAN^{****}

Öz:

Bu çalışmanın amacı İstanbul'da faaliyet gösteren imalatçı KOBİ'lerin kurumsallaşma düzeyinin muhasebe bilgi sistemi üzerine etkisi ve kurumsallaşma düzeyi ile muhasebe bilgi sistemi arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Hazırlanan anket formu ile birincil veriler işletmelerden elde edilmiştir. Araştırma kapsamında hazırlanan ankette demografik bilgilerin yanı sıra işletmelerin kurumsallaşma düzeylerini belirlemeye yönelik 14 ifadeye ve muhasebe bilgi sistemi kullanımına ilişkin 16 ifadeye yer verilmiştir. İstanbul ilindeki imalatçı KOBİ'ler üzerinde yapılan bu araştırma kapsamında katılımcılar tarafından doldurulan 769 adet anket değerlendirilmeye alınmıştır. Araştırma neticesinde işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinin muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımı üzerinde olumlu yönde etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Muhasebe Bilgi Sistemi, Kurumsallaşma, İmalat.

Abstract:

The main purpose of this study is to investigate the effects of the institutionalization level of the small and medium size enterprises (SMEs) which operate in Istanbul on the accounting information system and to examine the relationship between the level of institutionalization on the accounting information system. The primary data of sample firms has been obtained from SMEs. In the questionnaire prepared within the scope of the research, in addition to the demographic information, 14 statements about the institutionalization levels of the enterprises and 16 statements regarding the use of the accounting

* Makale Geliş Tarihi: 05.06.2018

Makale Kabul Tarihi: 07.06.2019

** Bu çalışma, Doç. Dr. Tansel HACIHASANOĞLU danışmanlığında yürütülen Ali Erdoğan tarafından hazırlanan ve Yozgat Bozok Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen "KOBİ'lerde Kurumsallaşma Düzeyinin Muhasebe Bilgi Sistemi Üzerine Etkisi: İstanbul'da Faaliyet Yürüten İmalatçı KOBİ'ler Üzerine Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

*** Doç. Dr., Yozgat Bozok Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, tansel@bozok.edu.tr, orcid.org/0000-0003-4229-0192

**** Yozgat Bozok Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, aliyerdo@hotmail.com, orcid.org/0000-0002-3650-1064

information system are included. 769 completed questionnaire which filled by the respondents were investigated in this study. According to results, there is statistically significant relationship between effective use of accounting information system and institutionalization level. Also, it has been concluded that the institutionalization levels of enterprises have a positive effect on the effective use of accounting information system.

Keywords: SMEs, Accounting Information System, Institutionalization, Production.

GİRİŞ

Ülkemizde faaliyet gösteren işletmelerin yaklaşık %99'unu Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler yani KOBİ'ler oluşturmakta ve gayrisafi milli hasılanın yaklaşık % 65'ini KOBİ'ler üretmektedirler. Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'ler ekonomiye ciddi katkıları sağlamaktadır. Günümüz rekabet koşullarında KOBİ'lerin varlıklarını sürdürebilmeleri maalesef oldukça zorlaşmıştır. Rekabet koşulları her daim değişmekte ve değişen rekabet koşullarına uyum sağlayamayan KOBİ'lerin varlıkları sona ermektedir. KOBİ'lerin güçlü olabilmesi için çevreyle uyumlu, değişimlere karşı adaptasyon yeteneğine sahip ve dinamik olmaları gerekmektedir. Zorlu piyasa koşullarında, belirli kuralları ve standartları özümseyen ve bu kural ve değerlerden ödün vermeden ve hedeflerine yönelik gayretini hiç azaltmadan istikrarını sürdüren KOBİ'lerin başarı şansı daha fazladır. Bu nedenle KOBİ'ler için kurumsallaşmak çok önemli bir unsur haline gelmiştir. Kurumsallaşan işletmeler daha düzenli, sistemli ve daha hatasız işlemekte, daha kolay kontrol edilebilmektedir. Kurumsallaşmış işletmelerde doğru kararlar daha kolay alınabilmektedir. İşletme içinde iş bölümü yapılarak uzmanlaşma sağlanabilmekte, süreç uygulamalarında daha ehil bireyler görev alabilmektedir. Böylece işletmede verimlilik artabilmektedir. Kurumsallaşma faaliyetleri organizasyondaki suiistimali, kayırmacılığı, ayrımcılığı, çatışmayı ve hatayı en aza indirebilmektedir. Kuralların, standartların ve iş süreçlerinin belirli ve yazılı olması ile işlem süreleri ve maliyetler azalmaktadır. Tekrarlanan gereksiz işler ve hantallık ortadan kalkabilmektedir. İşletmelerin, sahiplerinden çalışanına, müşterisinden tedarikçisine kadar tüm tarafları uyum ve işbirliği içinde çalışabilmektedirler. Kurumsallaşma ile hesap veren, şeffaf, sorumluluk sahibi, ahlaki ve adil bir yönetim sistemi oluşmaktadır. Böylece işletmelerin rekabet gücü ve sürekliliği artar.

Kurumsallaşan işletmelerde bilgiye çok önem verilmektedir. Bilgi; para, makine ve emek kadar önemli bir ekonomik unsur olarak kabul edilmektedir. Bilgi, organizasyonların en az sermaye kadar önemli bir üretim faktörü haline gelmiştir. Bilginin elde edilmesi, işlenmesi, yorumlanması ve doğru şekilde kullanılması gerekmektedir. Bu nedenle bilgiden azami faydanın elde edilebilmesi için teknolojik gelişmeler ile birlikte bilgi sistemleri geliştirilmiştir. Bilgi sistemleri, elde edilen verilerin işlenerek yararlı bilgilere dönüştürüldüğü, saklandığı ve uygun şekilde kullanıcıların yararlandığı sistemlerdir. Bilgi sistemleri, işletmeler tarafından üretilen veya elde edilen ve dış çevrenin sağladığı bilgiyi yöneten sistemlerdir. İşletmeler tarafından kullanılan en yaygın ve en bilinen bilgi sistemleri Muhasebe Bilgi Sistemleridir. Muhasebe bilgi sistemi finansal işlemleri işleyen ve yöneten, finansal

konularda yöneticilere gerekli olan iç raporlamayı ve dış paydaşlara gerekli olan dış raporlamayı sağlayan bilgi sistemidir.

Kurumsallaşan işletmelerin bilgi sistemlerini etkin bir şekilde kullanmaları beklenen bir durumdur. Ancak bu beklentinin bir araştırma ile doğrulanmasına ihtiyaç duyulmuştur. Bundan dolayı bu çalışma ile işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile muhasebe bilgi sistemi kullanımının etkinliği arasındaki ilişki ve etki araştırılmıştır.

İşletmelerin ölçek sınıflarından sadece küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) çalışmanın kapsamına dahil edilmiştir. Çalışma bölgesi olarak İstanbul ili ve sektör olarak sadece imalatçı işletmeler seçilmiştir. Bu kapsamda çalışmada bilgi sistemleri, muhasebe bilgi sistemi ve kurumsallaşma kavramlarının açıklamalarına yer verilmiş ve söz konusu kavramlara ilişkin literatürde bulunan çalışmalara değinilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise çalışma kapsamında uygulanan yöntem, elde edilen bulgular, söz konusu bulguların yorumlanması ve sonuçların değerlendirilmesi konuları yer almaktadır.

1. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ VE KURUMSALLAŞMA

Bilgi ve iletişim teknolojileri, bilimsel ve teknik araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin temel bileşenleridir. Günümüzde bilgi teknolojileri, iş süreçlerinde etkinliği artırmak için kullanılan destekleyici araçlarından biri haline gelmiştir. Bourgeois'e (2014) göre modern dünya bilgi dünyasıdır, bu yeni Dünya'da her işletme, işletme içi ve dışı faaliyetlerini uygun şekilde yürütebilmek ve etkili kararlar alabilmek için bilgiye ihtiyaç duyar ve bu nedenle bilgi kaynakları işletmelerin en önemli stratejik kaynağı haline gelmiştir. Bilgi sistemi ise, bir organizasyonda karar alma ve kontrol etmeyi desteklemek için verileri toplayan (veya geri alan), bilgileri işleyen, depolayan ve dağıtan bir dizi birbirini tamamlayıcı sistem bileşeni olarak tanımlanabilir. Karar verme, koordinasyon ve kontrolün yanı sıra, bilgi sistemleri yöneticilerin ve çalışanların sorunları analiz etmesine, karmaşık konuları görselleştirmesine ve yeni ürünler oluşturmaya yardımcı olabilir. (Laudon and Laudon, 2014: 45).

Herhangi bir konuda mantıksal bir karar vermek için mevcut duruma hakim olmak ve mevcut problemlere ilişkin çeşitli çözüm yollarını önerebilmek gerekmektedir. Bu açıdan bilgi, şirketlerin başarısının belirleyici unsuru olmuştur. Günümüzün rekabetçi atmosferi nedeniyle veri ve bilginin manuel olarak elde edilmesi ve yorumlanması imkânsız hale geldiğinden, işletmeler bilgi sistemlerinden yararlanmaktadırlar (Ramazani and Allahyari, 201: 290)

Bilgi sistemleri, insanların tipik olarak organizasyonel ortamlarda yararlı verileri toplamak, bilgi üretmek ve dağıtmak için oluşturdukları ve kullandıkları donanım, yazılım ve telekomünikasyon ağlarının birleşimidir (Bourgeois, 2014: 5). Bilgi sistemi terimi (veya bilgisayar tabanlı bilgi sistemi), veri kayıtlarını bir bilgisayar sisteminde depolamak için kullanılan ve kuruluşun bilgi işlem faaliyetlerinin bir kısmını otomatik hale getiren özel uygulama yazılımını ifade eder (Paul, 2010: 95).

Muhasebe bilgi sistemi ise, finansal bilgileri işleyen ve organizasyonel faaliyetlerin koordinasyonu ve kontrolü bağlamında karar görevlerini destekleyen bilgisayar tabanlı bir bilgi sistemi olarak tanımlanmaktadır. Muhasebe bilgi sistemleri veri tutma, işleme, kategorize etme ve finansal olayları raporlama işlevlerini yerine getiren, skor tutma, dikkat yönlendirme ve karar verme amacıyla ilgililerine bilgiler sağlayan bir sistem olarak da tanımlanabilir (Sajady vd., 2008: 50).

Bir muhasebe bilgi sistemi, kuruluşun faaliyetleriyle ilgili ekonomik olaylar hakkında verileri toplar ve bu verileri bilgilere dönüştürür ve bu bilgileri raporlar halinde muhataplarına özetler (Peters vd., 2007: 2-3). Muhasebe Bilgi Sistemi, para cinsinden ölçülen verileri toplayan ve işleyen bir sistemdir. Muhasebe bilgi sistemi iş dünyasının en eski ve en çok kullanılan bilgi sistemleridir (Neogy, 2014: 40).

Muhasebe bilgi sistemi, dinamik ve rekabetçi bir ortamda şirketleri desteklemek ve denetlemek, şirketlerin entegrasyonuna ve operasyonel hususlarda iş birimlerine yardımcı olması amacıyla kullanılır (Awosejo vd., 2013: 142-143).

İşletme ölçeğine uygun bir şekilde seçilmiş bir muhasebe bilgi sistemi, organizasyon tasarımında ve kontrollerin etkinliğinde önemli bir rol oynar (Ramazani and Allahyari, 2013: 290). Organizasyon hedeflerine ulaşmada yönetim başarısının önemli faktörlerinden biri, muhasebe bilgi sistemlerinin etkinliğidir ve muhasebe bilgi sistemlerinin kullanıcıları, sistemlerin etkinliğinde büyük rol oynar (Dehghanzade vd., 2011: 166). Muhasebe bilgi sistemleri, organizasyonlarda karar yönetimi ve kontrolünün etkinliği açısından kritik öneme sahip olan önemli organizasyonel mekanizmalar olarak düşünülmektedir. Sistem kullanıcılarının gereksinimlerine geniş ölçüde hizmet eden muhasebe bilgi sistemlerinin daha etkili olduğu söylenmektedir. Etkin sistemlerin, karar verme süreci üzerinde potansiyel etkileri olan bilgileri kullanıcılara sistematik olarak sağlaması beklenmektedir (Sajady vd., 2008: 51). Genel olarak bilginin kalitesi; güvenilirliğe, raporlama biçimlerine, güncelliğe ve şartlara olan uygunluğuna bağlıdır. Muhasebe bilgi sistemlerinin etkinliğini ölçmek için bazı kavramlar kullanılır. Bu kavramlar bilgi içeriği, doğruluk, format, kullanım kolaylığı ve zamanlamadır (Sajady vd., 2008: 52).

Kurumsallaşma; bir işletmenin, güncel piyasa koşullarına uygun örgüt yapısını oluşturarak gerekli olan sistemleri kurması; bir kurum olmayla ilgili standart, kural ve ilkeleri yazılı olarak ve bunları uygulayabilmesi olarak tanımlanabilir (Aydemir vd., 2004: 608). Kurumsallaşma; işletmelerin varlıklarını bireylerden bağımsız olarak sürdürebilmesi şeklinde de ifade edilebilmektedir (Aylan ve Koç, 2017: 564).

İşletmeler, değişim ve rekabete bağlı olarak varlıklarını sürdürebilmek için kurumsallaşmaya ihtiyaç duymaktadırlar. Kurumsallaşma, örgütsel değişimi izah eden aynı zamanda işletmelerin çevrelerine nasıl uyum sağlayabileceklerini gösteren sistemsel bir olgudur. Bu bağlamda kurumsallaşma kavramı, işletmelerin dış çevresiyle etkileşimiyle ortaya çıkabilen uyumlu ve kontrollü eylemler sistemi ve bu sistemin uygulanması sonucu meydana gelen belirli prosedürlerin, kuralların ve süreçlerin icra edilmesi süreci olarak anlaşılmaktadır (Cevher, 2014: 583).

Kurumsallaşmanın işletmeler açısından faydaları şu şekilde sıralanabilir (Güngör Ak, 2010: 99-100):

- Karar alma mekanizmasında profesyonellerin yer almasıyla daha tarafsız ve daha sağlıklı kararların alınabilmesi,
- Personellerin, işletme sahibine yakınlık derecesine bakılmadan eğitim, deneyim ve liyakata göre değerlendirilmesi,
- Personellere ilişkin adil bir ücret politikasının varlığı,
- Denetim birimlerin daha etkin çalışabilmesi,
- İşletmelerin finansal kurumlar tarafından daha doğru ve kolay değerlendirilebilmesi,
- Sistematik bir anlayış ile rekabet avantajı elde edilebilmesi,
- Daha sağlıklı bir gelecek projeksiyonu ve daha yenilikçi ve yaratıcı bir işletme profili,
- Daha yüksek fırsat ve tehdit algısı, fırsatların ve tehditlerin daha etkili kullanımı.

2. LİTERATÜR TARAMASI

İşletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile muhasebe bilgi sistemi arasındaki ilişki ve/veya etkiyi inceleyen ulusal ve uluslararası boyutta çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Yapılan çalışmalar ve çalışmalar neticesinde elde edilen sonuçlar aşağıda özetlenmiştir.

Varıcı'nın (2007) Orta ve Doğu Karadeniz'deki KOBİ'ler üzerinde yaptığı Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsallaşma Üzerine Etkisi konulu çalışmasında muhasebe bilgi sistemi ile kurumsallaşma arasında güçlü ve pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Muhasebe bilgi sisteminin kurumsallaşma üzerindeki etkisini yaptığı çalışma ile somutlaştırmıştır. Söz konusu çalışma ile işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinde muhasebe bilgi sistemi üzerine etkisinin neredeyse %50 oranında olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

Aysan (2007) "Kurumsal Yönetim (Yönetişim)" yaklaşımının uygulanmasını sağlamak açısından, işletmedeki muhasebe bilgi sisteminin önemini belirlemeye çalıştığı çalışmasında kurumsal yönetimin muhasebe bilgi sisteminden güç aldığı ifade etmiş ve kurumsal yönetim ve muhasebe uygulamalarının karşılıklı etkileşim halinde olduğunu belirtmiştir. Aysan'a göre iyi bir kurumsal yönetim sistemi, gerçekleri yansıtan, güvenilir ve güçlü bir bilgi sistemine dayanmak zorundadır.

Dinç ve Abdioğlu (2009)'nun İMKB şirketleri üzerinde yaptığı, işletmelerde kurumsal yönetim anlayışı ve muhasebe bilgi sistemi ilişkisi, konulu çalışmada; muhasebe bilgi sistemi ile kurumsal yönetim anlayışı arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Ekanayake ve Perera'nın (2010) Sri Lanka'da bankacılık endüstrisi üzerinde yapmış olduğu ve muhasebenin kurumsal yönetimdeki rolünün irdelendiği çalışmalarında muhasebe ve kurumsal yönetimin, organizasyonlarda birbirine bağımlı rol oynadığını ifade etmiştir. Ayrıca söz konusu çalışmada; muhasebenin, organizasyonlarda kurumsal yönetimi kolaylaştırarak önemli bir rol oynayabilirken, bir organizasyondaki kurumsal yönetim düzeyi de

büyük ölçüde, muhasebe bilgisinin kalitesini belirlediğinden bahsedilmiştir. Yönetim muhasebesi sistemleri bir yandan iç amaçlar için bilgi üretirken diğer taraftan söz konusu bilgiler yönetim kurulu tarafından yöneticilerin izlenmesini kolaylaştırabilmektedir. Ayrıca iç denetim, muhasebe sistemi aracılığıyla üretilen bilgileri doğrulayabilmekte ve yöneticilerin karar verme güvenilirliğini artırmaya yardımcı olabilmektedir.

Mizrahi (2011) KOBİ'lerde muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımı üzerine bir araştırma yapmış ve yönetim kararlarında muhasebe bilgi sisteminin % 65 gibi yüksek oranda kullanılmadığını saptamıştır. Mizrahi (2011) söz konusu çalışmada muhasebe bilgi sisteminin verimli ve etkin kullanılabilmesi için öncelikle işletmelerin kurumsal yönetim anlayışını benimsemeleri ve alanında profesyonel yöneticilerle çalışmalarını gerektiğini ifade etmiştir. Ayrıca işletmelerin büyümesi ve personel sayılarının artması ile birlikte kurumsallaşma seviyesi ile muhasebe bilgi sisteminden yararlanma derecesi arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Al_Sufy vd. (2013) tarafından yapılan Amman Finansal Piyasalarında listelenen endüstriyel firmalara yönelik yapılan bir saha çalışmada, kurumsal yönetim prensiplerinin etkin bir şekilde uygulanmasının finansal raporlama kalitesini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Demir ve Sezgin (2014) tarafından TRB1 Bölgesinde yapılan araştırmalarında kurumsal yönetim anlayışında muhasebenin yeri ve önemini konu edinmişlerdir. Araştırma neticesinde muhasebe bilgi sisteminden elde edilen bilgilerin kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanma sonuçlarının ölçümünde bir araç olduğu ve işletmelerdeki muhasebe birimlerinin ve mensuplarının kurumsal yönetim faaliyetlerine doğrudan katkı sağladığı sonucunu elde etmişlerdir. Bu bağlamda işletmelerdeki muhasebe biriminin kurumsal yönetimin önemli unsurlarından birisi olduğu söylenebilir.

Dinç ve Karakaya (2014) muhasebe bilgi sistemi ile kurumsallaşma arasında ilişkiyi araştırmış ve araştırma sonucunda, muhasebe bilgi sistemi ile kurumsallaşma arasında iki taraflı bir etkileşim ve tetikleme olduğu sonucuna varmışlardır.

Yılmaz (2015) tarafından yapılan ve kurumsal yönetim ve muhasebe bilgi sisteminin işletmelerdeki rolünün araştırıldığı çalışmada kurumsal yönetim ve muhasebe bilgi sisteminin işletmelerdeki rolünü incelemiştir. Söz konusu çalışmada işletme yönetimine sunulmak üzere muhasebe bilgi sistemi tarafından üretilen finansal bilgilerin açık, anlaşılabilir, güvenilir ve tarafsız bilgi gereksinimini karşılayabileceğini, böylece işletme yönetiminin hızlı ve etkin karar vermesinin sağlanabileceğini belirtmiştir. Bu bağlamda muhasebe bilgi sistemi işletme yönetimine karar süreçlerinde çabukluk, kurumsal yönetim gibi konularında katkı sağlayabileceği sonucuna ulaşmıştır.

Man ve Ciurea (2016) tarafından yapılan ve kurumsal yönetimin iyi olmasında muhasebe bilgilerinin şeffaflığının öneminin incelendiği araştırmada, kurumsal yönetim düzeyinde muhasebenin, bilgi sistemlerinin en önemli unsuru olduğunu, bunun nedeninin mikro ekonomik düzeydeki kararların çoğunun muhasebe tarafından sağlanan bilgilere

dayalı olarak yapıldığından bahsetmiştir. Kurumsal yönetimler, tercihen daha fazla analitik olan bilgilerde kullandığı finansman bilgilerinin miktarına ve kalitesine büyük önem vermektedir.

Uyar vd.'nin (2017) yaptığı, muhasebe bilgi sistemi ve kurumsal yönetim arasındaki ilişkinin incelenmesi konulu çalışma kapsamında elde edilen ampirik analizler; muhasebedeki defter tutma, finansal raporlama ve bütçeleme sisteminin kurumsal yönetim seviyesinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Kasasbeh (2017)'in Ürdün'deki endüstri işletmeleri üzerinde yaptığı muhasebe bilgi sisteminin etkinliğine kurumsal yönetişimin etkisi konulu çalışmasında, işletmelerde yönetimin stratejik kararlar vermek için veriye dayalı bir yaklaşımı benimsemesi durumunda, muhasebe bilgi sisteminin yapılandırılmış gerçek zamanlı bilgi sağlayarak ve performansı hızlandırarak amacı desteklemede hayati bir araç olabileceği sonucunu elde etmiştir.

3. İSTANBUL'DA FAALİYET GÖSTEREN KOBİ'LER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Konusu

Bu çalışmanın ilgili bölümlerindeki açıklamalardan yola çıkarak, bir işletmede muhasebe bilgi sisteminin var olması o işletmenin belli bir seviyede kurumsallaşmış olduğunun bir göstergesi sayılabilir, yorumu yapılabilmektedir. Bu çalışmada irdelen kavramların tanımları ve yapılan literatür taramaları neticesinde işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile muhasebe bilgi sistemi kullanımı arasında anlamlı ve olumlu bir ilişkinin olması beklenmektedir. Bu çalışma da söz konusu ilişkinin bir saha çalışması ile test edilmesi amaçlanmaktadır. Bu minvalde çalışmanın konusu; işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinin işletmelerde kullanılan muhasebe bilgi sistemi üzerine etkisinin incelenmesi olarak belirlenmiştir.

3.2. Araştırmanın Önemi ve Amacı

Bu araştırmanın amacı; KOBİ'lerdeki kurumsallaşma algısını tespit etmek ve kurumsallaşma ile muhasebe bilgi sistemi arasındaki ilişki ve etkiyi ortaya çıkarmaktır. Literatür araştırması neticesinde muhasebe bilgi sistemi ile kurumsallaşma kavramları arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Ancak önceki çalışmaların genelinde muhasebe bilgi sisteminin kurumsallaşmaya olan etkisi tek yönlü incelenmiştir. Bu çalışmada ise diğer çalışmalardan farklı olarak KOBİ'lerin kurumsallaşma düzeylerinin muhasebe bilgi sistemine etkisi üzerinde bir araştırma yapılmıştır.

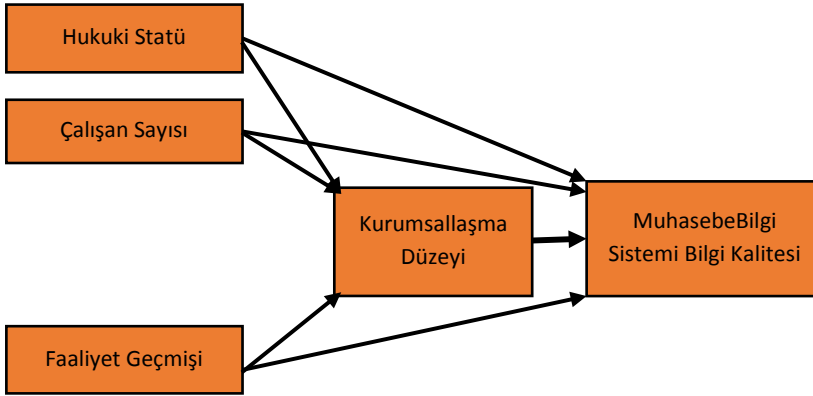
3.3. Araştırmanın Kısıtları

Çalışma, sadece İstanbul ilinde faaliyet gösteren ve KOSGEB veri tabanına kayıtlı imalatçı KOBİ'ler üzerinde yapılmıştır. Dolayısıyla bu çalışma sonucunda elde edilen bilgi, görüş ve eleştirileri bütün KOBİ veya işletmeler için geçerli saymak mümkün değildir.

Üzerinde çalışılan kavramlara ilişkin bu araştırmada belirlenen anket soruları ve bu sorulara yönelik anket dolduranların görüşleri ise bu çalışmanın diğer kısıtlarıdır.

3.4. Araştırmanın Yöntemi, Modeli ve Hipotezleri

Araştırma kapsamını İstanbul ilinde faaliyet gösteren imalatçı KOBİ'ler oluşturmaktadır. KOBİ'lerin kurumsallaşma düzeyi ile Muhasebe Bilgi Sisteminin etkinliği arasındaki ilişki ve etkinin ölçülmesi amacıyla araştırma kapsamında yer alan işletmelerden birincil veriler anket yoluyla elde edilmiştir. Söz konusu anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde toplam 8 sorudan oluşan demografik faktörler yer almaktadır. İkinci bölümde muhasebe bilgi sisteminin yapısına ilişkin toplam 16 soruya yer verilmiştir. Son bölümde ise, KOBİ'lerin kurumsallaşma düzeylerinin belirlenmesine yönelik 14 soru yer almaktadır. Anketteki ifadeler 5'li likert ölçeğine göre hazırlanmıştır. Hazırlanan maddelerdeki likert ölçeğinde; “Kesinlikle Katılıyorum” ile “Kesinlikle Katılmıyorum” yargıları arasında beş seçenek sunulmaktadır. Cevaplayanlardan düşüncelerine göre istedikleri seçenekleri işaretlemeleri istenmiştir. Anket değerlendirilmesi esnasında seçenekler sırasıyla 1, 2, 3, 4 ve 5 puan karşılığı olarak hesaplamalara dahil edilmiştir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Literatür araştırması neticesinde anket soruları ve ölçek maddeleri için araştırma konusuna uyumlu olduğu düşünülen çalışmalar, kurumsallaşma için Aylan ve Koç (2017) ve Yazıcıoğlu ve Koç (2009) çalışmaları; muhasebe bilgi sistemi için Dinç ve Karakaya (2014) incelenmiş ve bu çalışmalarda ölçeklerden de yararlanılarak kurumsallaşma düzeyini gösterebilecek 16 ifade ve muhasebe bilgi sistemi etkin kullanımını gösterebilecek 14 ifade belirlenmiştir. Anket elektronik ortamda Google formu şeklinde oluşturulmuş ve anket formunun linki hedef kitleye eposta olarak gönderilmiştir. Araştırma kapsamında KOSGEB Duyuru Sistemi üzerinden İstanbul ilinde faaliyet gösteren, KOSGEB veri tabanına kayıtlı toplam 52.431 işletmenin elektronik posta adresine anket linki iletilmiş ve sistem üzerinden 814 işletme anketi elektronik ortamda doldurarak geri göndermiştir. Bu anketlerden 45 tane-

si boş ve eksik gönderildiği için değerlendirilmeye alınmamış, kalan 769 anket için çalışma kapsamında değerlendirme yapılmıştır. Bu araştırma için oluşturulan araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmiştir.

Araştırma kapsamında test edilecek 8 hipotez belirlenmiştir ve hipotezler aşağıdaki şekildedir:

H_1 : Hukuki statüleri itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_2 : Personel sayıları itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_3 : Faaliyet geçmişleri itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_4 : Hukuki statülerine itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H_5 : Personel sayıları itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H_6 : Faaliyet geçmişleri itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H_7 : İşletmelerin kurumsallaşma düzeyi ile işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin etkinliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_8 : İşletmelerin kurumsallaşma düzeyinin işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin üzerinde etkisi vardır.

3.5. Verilerin Analizi ve Elde Edilen Bulgular

Çalışma kapsamında öncelikle güvenilirlik analizi yapılmıştır. Araştırma için hazırlanan anket sorularının araştırma sonucunda amaçlanan çıktıları verebilmesi için anket soruları arasında yüksek korelasyon olması gerekmektedir. Cronbach Alpha istatistik tekniği bu gibi durumlar için kullanılarak uygulanan anketin güvenilirlik düzeyini gösterir. Cronbach Alpha tekniği ile 0 ile 1 arasında bir sonuç elde edilir. Test sonucu ne kadar yüksek çıkarsa anketin güvenilirliği o kadar yüksektir (Türk, 2007: 80).

Kurumsallaşma düzeyinin belirlenmesi amacıyla kullanılan ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,948 ve muhasebe bilgi sistemi ile ilgili kullanılan ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı ise 0,953 çıkmıştır. Bu değerler kullanılan ölçeklerin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

3.5.1. Demografik Özellikler

Araştırmaya katılan işletmelerin ve anketi cevaplayan personelin demografik özellikleri ile ilgili bilgiler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Demografik Özellikler

Demografik Özellikler		Frekans	Yüzde
<i>Cevaplayıcıların Pozisyonu</i>	İşletme Sahibi (Yetkilisi)	398	51,8
	İşletme Ortağı	84	10,9
	Yönetici	84	10,9
	Muhasebeci	185	24,1
	Diğer	18	2,3
	Toplam	769	% 100
<i>Cevaplayıcıların Eğitim Düzeyi</i>	İlköğretim	130	16,9
	Lise	213	27,7
	Önlisans	67	8,7
	Lisans	299	38,9
	Yüksek Lisans	60	7,8
	Toplam	769	% 100
<i>Hukuki Statüler</i>	Sermaye Şirketi	503	66,3
	Şahıs Şirketi	256	33,7
	Toplam	759	% 100
<i>Sektörler</i>	Gıda	47	6,1
	Tekstil	146	19,0
	Kimya Sanayi	39	5,1
	Makine Sanayi	130	16,9
	Mobilya	61	7,9
	Madencilik	15	2,0
	Bilgi Teknolojileri	19	2,5
	Diğer	312	40,6
	Toplam	769	% 100,0
<i>Faaliyet Süresi</i>	0-2 yıl	168	22,5
	2-5 yıl	138	18,5
	5-10 yıl	126	16,9
	10 yıl ve üzeri	315	42,2
	Toplam	747	% 100
<i>Personel Sayıları</i>	0-10	444	59,0
	11 ve üzeri	309	41,0
	Toplam	752	100
<i>Cevaplayıcıların Çalışma İşletmedeki Süreleri</i>	0-2 Yıl	182	24,6
	2-5 Yıl	192	25,9
	5-10 Yıl	166	22,4
	10 ve Üzeri	200	27,0
	Toplam	740	% 100

Tablo 1 incelendiğinde ankete katılanların % 51,8'inin işletme sahibi, %10,9'unun İşletme Ortağı olduğu görülmektedir. Yukarıdaki verilerden, anketi dolduranların % 62, 8'in (İşletme Sahibi + İşletme Ortağı) işletmenin yönetim kararlarında direk söz sahibi olduğu anlaşılmaktadır.

Ayrıca cevaplayıcıların eğitim durumu incelendiğinde ön lisans, lisans ve yüksek lisans mezunu oranının %55,3 olduğu ve anketi cevaplayanların yarısından çoğunun yükseköğretim mezunu olduğu anlaşılmaktadır. Çalışma kapsamına alınan işletmelerin hukuki yapılarına bakıldığında % 66,3'lik kısmını sermaye şirketlerinin ve % 33,7'lik kısmını ise şahıs şirketlerinin oluşturduğu görülecektir. Katılımcı işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörlerde yine Tablo 1'de sunulmuştur. Tablo incelendiğinde Tekstil ve Makine Sanayinin ilk iki sırada olduğu görülmektedir. Anket ile elde edilen yukarıdaki tablodaki veriler İstanbul'da faaliyet gösteren imalatçı işletmelerin genel dağılımı ile tutarlı verilerdir. 10 yıl ve üzeri faaliyet geçmişine sahip işletmelerin oranı % 42,2'dir. 10 yılın altında belirlenen kategorilere bakıldığında ise dengeli bir dağılımın yakalandığı anlaşılmaktadır.

Tablo 1'de ayrıca cevaplayıcıların mevcut işletmedeki çalışma sürelerine de yer verilmiştir. Katılımcıların %75,4'ü, ilgili işletmede 2 yıldan fazla çalışmış olmasından dolayı söz konusu işletmeye ilişkin bilgi ve tecrübeye sahip olduğu kanaatine ulaşabilmektedir. Bundan dolayı cevaplayıcıların çoğunluğunun işletmelerinin mevcut durumu ve işleyişi hakkında gerekli ve yeterli bilgiye sahip oldukları ve bu bağlamda çalışmaya daha doğru ve geçerli bilgiler ile cevap verdikleri düşünülmektedir.

3.5.2. KOBİ'lerin Kurumsallaşma Düzeyi ile İlgili Bulgular

Çalışma kapsamında KOBİ'lerin kurumsallaşma düzeyini belirlemek için ankette 14 adet ifade kullanılmıştır. Bu ifadeler kurumsal bir işletmede olması ve uygulanması gereken faaliyetlerle ilgilidir. Bu ifadeler arasında yüksek ilişki olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle bu ifadelerin ayrı ayrı değerlendirilmesi yerine aralarında yüksek korelasyon olan ifadelerin beraber değerlendirilmesi çalışmanın sadeleştirilmesi ve daha anlaşılır olması açısından önemlidir.

İstatistik analizlerinden olan faktör analizi ile aralarında yüksek ilişki olan değişkenler bir araya getirilerek veri setini temsil kabiliyeti olan daha az sayıda faktör oluşturulur (Büyüköztürk, 2002: 81). Veri setindeki çok sayıdaki faktörün daha kolay anlaşılmasını sağlamak için daha az sayıda faktörler (değişkenler) oluşturularak değişkenleri daha net ifade etmek ve anlamak mümkün olabilecektir. Ancak analizden önce mevcut değişkenlerin faktör analizine uygunluğunun incelenmesi gerekmektedir. Bu amaçla Bartlett küresellik testi ve KMO ölçüsü kullanılmaktadır (Büyüköztürk, 2015: 126). Bartlett testine göre anlamlılık % 5'in altında çıkmalıdır, test sonucu KMO ölçüsü ise 0 ile 1 arasında değerler almaktadır. KMO değeri 1 değerine ne kadar yakın olursa veri setinin faktör analizine uygunluğu da o kadar yüksek olur (Varıcı, 2007: 101). KMO değerinin 0,60'dan büyük çıkması faktör analizinin uygunluğunun bir göstergesi kabul edilmektedir (Büyüköztürk, 2015:126).

Tablo 2: Kurumsallaşma Düzeyinin Belirlenmesi Faktörü ve Alt Bileşenler

	No	İFADELER İşletmelerin Kurumsallaşma Düzeyi Bileşenleri	Faktör Yükleri	Özdeğer	Varyans
FAKTÖR 1	1	İşletmemizde, iş ve işleyişe ilişkin tüm ilke ve kurallar yazılı hale getirilmiştir.	,582	8,46	% 60,47
	2	İşletmemizde iş ve işleyişe ilişkin belirlenen ilke ve kurallar, işletmede görev yapan tüm personel için geçerlidir ve uygulanmaktadır.	,635		
	3	İşletmemizde iş ve işlemler, alanında uzman kişiler tarafından yerine getirilmekte. Görev, yetki ve sorumluluk dengesi uzmanlık esasına göre belirlenmektedir.	,694		
	4	İşletmemizde ciddiyetle uygulanan bir insan kaynakları politikası (personel planlama, işe alma, performans değerlendirme, terfi, kariyer planlama, ücret politikası vb.) bulunmaktadır.	,596		
	5	İşletmemizde organizasyon şeması bulunmaktadır.	,514		
	6	İşletmemizde yapılacak işler standart hale getirilmiş, bir işin kim tarafından nerede, ne şekilde, hangi yetki ve sorumluluklar ile yerine getirileceği açık bir biçimde ortaya konulmuştur.	,679		
	7	İşletmemizde tüm çalışanlara görev ve sorumlulukları doğrultusunda yetki devri yapılmaktadır.	,723		
	8	İşletmemizde tüm çalışanlarca benimsenen, yazılı bir misyon ve bir vizyon ifadesi vardır.	,620		
	9	İşletmemizin genel ve özel hedefleri bellidir.	,650		
	10	İşletmemizde demokratik ve katılımcı bir organizasyon yapısı olup, tüm çalışanlar işletme süreçlerine dâhil edilmektedir.	,684		
	11	İşletmemizde iş ve işlemlere ilişkin kararlar ilgili çalışanların katılımı ile alınmaktadır.	,557		
	12	İşletmemizde çok yönlü bir iletişim sistemi vardır. Diğer bir ifade ile tüm bireyler aracısız birbirleriyle iletişim kurar.	,441		
	13	İşletmemizde iç kontrol sistemi etkin işletilmektedir ve iç denetim uygulanmaktadır.	,670		
	14	İşletmemiz, paydaşlarına (hissedar, müşteri, kamu kurumları vs) karşı her konuda şeffaftır, açıklayıcıdır.	,421		
TOPLAM VARYANS				% 60,47	

Çalışma için oluşturulan veri seti teste tabi tutulmuş ve kurumsallaşma düzeyinin belirlenmesi için oluşturulan veri seti için Bartlett küresellik testinde anlamlılık % 5'in altında çıkmıştır (P değeri: 0,000). KMO değeri ise 0,95'dir. Bu değerlerden de anlaşılacağı üzere

araştırmada kullanılan veri seti faktör analizine uygundur. Kurumsallaşma düzeyinin belirlenmesi için oluşturulan ölçekteki değişkenlerin tamamı arasında yüksek korelasyon tespit edilmiştir. Analiz sonucunda özdeğeri 1'den yüksek olanlar dikkate alınmıştır. Tablodaki özdeğeri 1'den yüksek olan faktör bütün varyansın % 60,47'sini açıklamaktadır. Bu oranda bir faktörün bütün veri setini yansıtabilmesi adına yeterli bir orandır. Faktör analizi sonucunda 14 değişkenli veri seti 1 faktör olarak değerlendirilecektir. Faktörün adı "Kurumsallaşma Düzeyi" olarak belirlenmiştir. Aşağıdaki Tablo 2'de değişkenlerin faktör yükleri ve ifadeler görülmektedir.

Tablo 3'de görülen çarpıklık ve basıklık değerleri Kurumsallaşma Düzeyi verilerinin normal dağılıma sahip olup olmadığını göstermektedir.

Tablo 3: Kurumsallaşma Düzeyinin Belirlenmesi Verilerinin Tanımlayıcı İstatistikleri

Kurumsallaşma Düzeyi Ortalaması	N	Std. Sap.	Varyans	Basıklık	Çarpıklık
3,7673	769	0,94591	0,895	-0,046	-0,718

Verilerin normal dağılım olup olmadığı çarpıklık ve basıklık değerlerine göre belirlenmeye çalışılmıştır. Normal dağılım durumunda hem basıklık değerinin hem çarpıklık değerinin "0" olması beklenir. Ancak değerlerin +1 ve -1 arasında olması sıfır değerinden fazla uzak olunmadığını, verilerin normal dağılımda olduğunu bir göstergesi olarak kabul edilmektedir (Dinç ve Karakaya, 2014: 36). Bundan hareketle, Kurumsallaşma Düzeyi verilerinin normal dağılım sağladığı söylenebilir. Böylece, Kurumsallaşma Düzeyi verilerinin parametrik istatistiksel yöntemlerle analiz edilmesinin uygun olduğu görülmektedir. Kurumsallaşma Düzeyinin Belirlenmesine yönelik belirlenen veri setindeki 14 ifadenin faktör analizi yapılmış ve neticede bütün ifadeleri temsil edebilecek bir faktör oluşturulmuştur. Araştırma kapsamında hipotezler bu bağlamda test edilecektir.

3.5.3. Muhasebe Bilgi Sisteminin Kullanımına İlişkin Bulgular

Muhasebe Bilgi Sistemi ile ilgili hipotezleri test etmeden önce Muhasebe Bilgi Sisteminin Kullanımına ilişkin hazırlanan ifadelerle ait faktör analizini yaparak korelasyonu yüksek olan bileşenleri gruplandırmak ve böylece daha az sayıda bileşen oluşturarak çalışmayı sadeleştirmek ve daha anlaşılır hale getirmek gerekmektedir. Bu çerçevede yapılan faktör analizi sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir.

Muhasebe Bilgi Sisteminin etkinliği ölçeğinin faktör analizine uygunluğunun anlaşılabilmesi için KMO ve Bartlett testi yapılmış ve test sonucunda KMO değeri 0,95 çıkmıştır ve bu değer Muhasebe Bilgi Sistemi bileşenlerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir. Ayrıca olasılık (p) değeri de sıfır yani anlamlı çıkmıştır.

Ön şart kabul edilen KMO and Bartlett's testlerinin olumlu yorumlanmasından sonra Tablo 4'de gösterilen toplam varyans tablosunda Muhasebe Bilgi Sistemleri etkinliği ölçeğinin kaç faktörden oluştuğu ve bu faktörlerin ölçülmek istenen olguyu ne derecede yan-

sıttıkları görülmektedir. Tablo 4 incelendiğinde birinci faktörün genel ölçeğin % 58,86'ini ölçtüğünü, ikinci faktörle bu oranın % 67,55'e çıktığı görülmektedir. Bu oranda genel ölçeği temsil edebileceği düşünülen yeterli bir oran olarak kabul edilmiştir. Bu nedenle 16 maddeli ölçek 2 faktöre gruplandırılmış ve indirgenmiştir.

Tablo 4: Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği Ölçeğinin Faktör Dağılımı

Dönüştürülmüş Bileşen Matrisi		
İfadeler	Bileşenler	
	Faktör 1	Faktör 2
1. Muhasebemizde kayıtlar mevzuata uygun tutulmaktadır.	0,134	0,790
2. Muhasebemizde, işlemler günü gününe kayıtlara geçirilmektedir.	0,268	0,734
3. Muhasebemiz kayıtları, sadece yasal yükümlülükler için değil işletmenin mali durumu ile ilgili her türlü bilgiyi elde etmek için tutulmaktadır.	0,256	0,715
4. Muhasebemiz personeli muhasebe programını etkin kullanabilmektedir.	0,373	0,722
5. Muhasebemiz personeline görevleri ile ilgili düzenli eğitimler verilmektedir.	0,485	0,533
6. Muhasebemiz personelinin tamamı mesleki yeterliliğe sahiptir.	0,392	0,649
7. Muhasebe bilgilerine işletme yöneticileri istediğinde ulaşabilmektedir.	0,301	0,674
14. Kullanılan muhasebe programı işletmenin ihtiyaçlarını karşılamaktadır.	0,460	0,573
15. Muhasebe kayıtları ve raporları gerçek durumu göstermektedir.	0,424	0,692
16. Muhasebe işlemleri sıklıkla kontrolden geçirilmektedir.	0,508	0,662
8. Üretim raporları düzenli olarak hazırlanmaktadır.	0,849	0,314
9. Satış raporları düzenli olarak hazırlanmaktadır.	0,846	0,320
10. Stok raporları düzenli olarak hazırlanmaktadır.	0,832	0,322
11. Düzenli şekilde finansal raporlar hazırlanmaktadır.	0,820	0,383
12. Düzenli olarak işletme bütçeleri hazırlanmaktadır.	0,844	0,314
13. İşletmemizde maliyet-kar analizleri yapılmaktadır.	0,780	0,335

Tablo 4'deki Dönüştürülmüş Bileşen Matrisi (Rotated Component Matrix) tablosuna göre 0,5 ve üstü değerleri olan değişkenler gruplandırılarak aynı faktör çatısı altında toplanmalıdır. Bu bilgi ışığında Tablo 4'deki sıralamaya göre 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 14, 15 ve 16. değişkenler 2. faktörde yüksek değerler alırken, 8, 9, 10, 11, 12 ve 13. değişkenler 1. faktörde yüksek değer almıştır. Böylece Muhasebe Bilgi Sisteminin etkinliği ölçeği iki faktöre ayrılarak faktör bileşenleri tespit edilmiştir. 1. faktörün ismi "Raporlama" olarak, 2. faktörün ismi ise "Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim" olarak belirlenmiştir. Faktörlerin bileşenleri Tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5: Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği Ölçeğinin Faktör Bileşenleri

Faktör Bileşenleri	
Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim	Raporlama
1. Muhasebemizde kayıtlar mevzuata uygun tutulmaktadır.	8. Üretim raporları düzenli olarak hazırlanmaktadır.
2. Muhasebemizde, işlemler günü gününe kayıtlara geçirilmektedir.	9. Satış raporları düzenli olarak hazırlanmaktadır.
3. Muhasebemiz kayıtları, sadece yasal yükümlülükler için değil işletmenin mali durumu ile ilgili her türlü bilgiyi elde etmek için tutulmaktadır.	10. Stok raporları düzenli olarak hazırlanmaktadır
4. Muhasebemiz personeli muhasebe programını etkin kullanabilmektedir.	11. Düzenli şekilde finansal raporlar hazırlanmaktadır
5. Muhasebemiz personeline görevleri ile ilgili düzenli eğitimler verilmektedir.	12. Düzenli olarak işletme bütçeleri hazırlanmaktadır.
6. Muhasebemiz personelinin tamamı mesleki yeterliliğe sahiptir.	13. İşletmemizde maliyet-kar analizleri yapılmaktadır.
7. Muhasebe bilgilerine işletme yöneticileri istediğinde ulaşabilmektedir.	
14. Kullanılan muhasebe programı işletmenin ihtiyaçlarını karşılamaktadır.	
15. Muhasebe kayıtları ve raporları gerçek durumu göstermektedir.	
16. Muhasebe işlemleri sıklıkla kontrolden geçirilmektedir.	

3.5.4. Hipotezlerin Test Edilmesi

Araştırma kapsamında belirlenen ilk hipotez “Hukuki statülerine göre gruplandırılan işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır” hipotezidir. Bu hipotezin sınaması Bağımsız Örneklem t-Testi istatistik tekniğiyle yapılmıştır. Yapılan test sonucu elde edilen açıklayıcı istatistik verileri Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6’da Sermaye Şirketleri ile Şahıs İşletmelerinin Kurumsallaşma ölçeğindeki verdikleri cevaplara ait ortalamalar ve istatistik veriler yer almaktadır. Sermaye Şirketleri ile Şahıs İşletmelerinin arasında Kurumsallaşma Düzeyleri açısından bir fark var mıdır, fark var ise bu fark rastlantısal mı yoksa gerçek bir düzey farklılığını anlamak için yapılan Bağımsız Örneklem t-Testi sonucunda olasılık değeri (p değeri) 0.779 olarak hesaplanmıştır. Söz konusu değer 0’05’den büyük olmasından dolayı işletmelerin hukuki statüleri ile kurumsallaşma düzeyleri arasında “p<0,05” seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olmadığı ortaya çıkmaktadır.

H₂ hipotezi ile işletmelerin personel sayılarına göre gruplandırılan işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinin farklılaşıp farklılaşmadığı test edilmeye çalışılmıştır. İşletmelerin personel sayılarına göre kurumsallaşma düzeyleri açısından anlamlı bir farkın olup olmadığını anlamak için yapılan Bağımsız Örneklem t-Testi sonucunda olasılık değeri (p değeri) 0.112

olarak hesaplanmıştır. Söz konusu değerin 0'05'den büyük olmasından dolayı işletmelerin personel sayıları ile kurumsallaşma düzeyleri arasında “ $p < 0,05$ ” seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6: Test Edilen Hipotezlere İlişkin Veriler

H_1	Hukuki statüleri itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.			
Boyutlar	Ortalamalar (Hukuki Statülerine Göre)		Sonuç	Anlamlılık
	Sermaye Şirketleri	Şahıs Şirketleri		
Kurumsallaşma Düzeyi	3,75	3,77	RET	0,779
H_2	Personel sayıları itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.			
Boyutlar	Ortalamalar (Personel Sayılarına Göre)		Sonuç	Anlamlılık
	0-10 Kişi	11 ve Üzeri Kişi		
Kurumsallaşma Düzeyi.	3,72	3,83	RET	0,112
H_3	Faaliyet geçmişleri itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.			
Boyutlar	Ortalamalar (Faaliyet Geçmişi)		Sonuç	Anlamlılık
	0-8 Yıl	9 Yıl ve Üzeri		
Kurumsallaşma Düzeyi.	3,78	3,75	RET	0,690
H_4	Hukuki statülerine itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.			
Boyutlar	Ortalamalar (Hukuki Statülerine Göre)		Sonuç	Anlamlılık
	A.Ş.	LTD. ŞTİ		
Prg. Özel., Kayıt Sis., Pers. ve Denetim	4,14	4,17	RET	0,740
Raporlama	3,79	3,79	RET	0,990
H_5	Personel sayıları itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.			
Boyutlar	Ortalamalar (Personel Sayılarına Göre)		Sonuç	Anlamlılık
	0-10 Kişi	11 ve Üzeri Kişi		
Prg. Özel., Kayıt Sis., Pers. ve Denetim	4,03	4,34	KABUL	0,000
Raporlama	3,65	4,01	KABUL	0,000
H_6	Faaliyet geçmişleri itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.			
Boyutlar	Ortalamalar (Faaliyet Geçmişi)		Sonuç	Anlamlılık
	0-8 Yıl	9 Yıl ve Üzeri		
Prg. Özel., Kayıt Sis., Pers. ve Denetim	4,21	4,10	RET	0,070
Raporlama	3,83	3,77	RET	0,410

0-8 yıl arası faaliyeti olan işletmelerin sayısının 384 ve verdikleri cevapların ortalaması 3,78 olarak hesaplanmıştır. Benzer şekilde 9 yıl ve üzerinde faaliyeti olan işletmelerin sayısı 363 ve verdikleri cevapların ortalaması 3.76 olarak hesaplanmıştır. H3 hipotezi ile ilgili Bağımsız Örneklem t-Testi olasılık değeri (p değeri) 0,698 bulunmuştur ve bu değer anlamlılık seviyesi olan 0,05 değerinden büyüktür. Bu nedenle çalışma kapsamında elde edilen veriler çerçevesinde işletmelerin faaliyet geçmişlerine göre kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur sonucu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 6'da H₄ hipotezi için genel istatistik verilerine yer verilmiştir. Bağımsız Örneklem t-Testi neticesinde "Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim" ile "Raporlama" faktörlerinin olasılık değerleri (p değerleri) sırasıyla 0,74 ve 0,99 olarak hesaplanmıştır. Her iki değerde 0,05 değerinin üzerinde olduğu için işletmelerin hukuki statülerine göre Muhasebe Bilgi Sisteminin etkin kullanımı arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6'da H₅ hipotezi ile ilgili genel istatistik veriler yer almıştır. İşletmelerin personel sayılarına göre "Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim" değişkeni için sermaye şirketleri için ortalama değeri 4,03 iken, şahıs işlemlerinde bu değer 4,34'dir. Aralarında bir farklılık olduğu görülmektedir ancak istatistikî manada anlamlı bir fark olup olmadığı test edilmelidir. "Raporlama" faktörü için ortalamalar sırasıyla sermaye şirketleri için 3,65, şahıs işletmeleri için 4,01 çıkmıştır. "Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim" faktörü için yapılan aynı ifadeler "Raporlama" faktörü içinde geçerlidir.

Analiz sonucuna göre Tablo 6'da "Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim" ile "Raporlama" faktörlerinin anlamlılık değerleri sırasıyla 0,00 ve 0,00'dır. Her iki değerde 0,05 değerinin altında olduğu için H₅ hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin personel sayılarına göre Muhasebe Bilgi Sisteminin etkin kullanımı arasında anlamlı bir farkın olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İşletmelerin personel sayılarına göre Muhasebe Bilgi Sistemi ni etkin kullanma düzeyleri farklılık göstermektedir.

H₆ hipotezi için "Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetimi" faktörü için anlamlılık düzeyi 0,073, "Raporlama" faktörü için anlamlılık düzeyi 0,412 bulunmuştur. Her iki değer de 0,05'in üzerindedir. Buradan da faaliyet yılı düzeyinde değerlendirilen her iki grup içinde Muhasebe Bilgi Sistemi etkin kullanımı konusunda anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiş ve hipotez reddedilmiştir.

H₇ hipotezinin (Kurumsallaşma düzeyi ile işletmede kullanılan Muhasebe Bilgi Sisteminin kullanımının etkinliği arasında olası ilişki) test edilmesi amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizine ait veriler tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7: H₇ Hipotezine Ait Korelasyon Matrisi

Korelasyonlar				
		MBSF1	MBSF2	KD
MBSF1	Pearson Korelasyonu	1		
	Sig.			
	N	769		
MBSF2	Pearson Korelasyonu	,758**	1	
	Sig.	0,000		
	N	769	769	
KD	Pearson Korelasyonu	,701**	,697**	1
	Sig.	0,000	0,000	
	N	769	769	769

**Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 7’de yer alan veriler incelendiğinde 0,701 değeri işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile “Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim” faktörü arasında güçlü ve pozitif bir ilişkinin olduğunu; yine aynı şekilde 0,697 değeri de işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile “Raporlama” faktörü arasında güçlü ve pozitif bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla H₇ hipotezi kabul edilmiştir.

İki ölçek arasında sebep-sonuç veya etki olgusunu ölçmek için regresyon analizi kullanılmaktadır (Varıcı, 2007: 102). Bu bölümde işletmelerdeki kurumsallaşma düzeyinin işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımı üzerindeki etkisinin ölçümü yapılmış ve H₈ hipotezi test edilmiştir. Bağımsız değişken olan kurumsallaşma düzeyinin, bağımlı değişkenler olan “Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim” ve “Raporlama” değişkenleri üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Yapılan regresyon analizi sonuçları aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 8: İşletmelerin Kurumsallaşma Düzeyi İle İşletmede Kullanılan Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği Üzerine Etkisi Regresyon Analizi Model Özeti Tablosu (Faktör 1)

Model Özeti				
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Std. Tahmin Hatası
1	,701 ^a	0,492	0,491	0,60427

a. Belirleyici (Sabit): Kurumsallaşma Düzeyi

Tablo 8’de işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinin bağımlı değişken olan “Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim” faktörüne ait varyansı % 49 oranında açıkladığı görülmektedir. Başka bir deyişle ilgili bağımlı değişkenin muhasebe bilgi sisteminin alt bir faktörü olan “Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim” faktörünün başarısının % 49’u işletmelerin kurumsallaşma düzeyine bağlı olduğu söylenebilir. Regres-

yon analizi sonucunda elde edilen ANOVA tablosuna göre F değeri 742,214 ve anlamlılık 0,000 bulunmuştur. Bu sonuç elde edilen regresyon denkleminin anlamlı olduğunu göstermektedir. Buna göre H8 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 9: İşletmelerin Kurumsallaşma Düzeyi İle İşletmede Kullanılan Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği Üzerine Etkisi Regresyon Analizi Katsayılar Tablosu (Faktör 1)

Katsayılar ^a						
Model		Standardize Edilememiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
		B	Std. Sapma	Beta		
1	(Sabit)	1,793	0,090		20,029	0,000
	KurumsallaşmaDuzeyi	0,628	0,023	0,701	27,244	0,000

a. Bağımlı Değişken: Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim

Regresyon denklemi katsayıları ve anlamlılık düzeyleri için Tablo 9'daki katsayılar tablosuna bakılması gerekir. Kurumsallaşma düzeyi değişkeninin katsayısı 0,628, sabit değer ise 1,793'dür. Buna göre regresyon denklemi aşağıdaki gibi elde edilmiştir:

$$\text{Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim} = 1,793 + 0,628 * \text{KurumsallaşmaDuzeyi}$$

Buna göre işletmelerin kurumsallaşma düzeyi arttıkça muhasebe bilgi sisteminin "Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim" boyutunda etkinliği de artmaktadır.

Tablo 10: İşletmelerin Kurumsallaşma Düzeyi İle İşletmede Kullanılan Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği Üzerine Etkisi Regresyon Analizi Model Özeti Tablosu (Faktör 2)

Model Özeti				
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Std. Tahmin Hatası
1	,697 ^a	0,486	0,485	0,81221

a. Belirleyici (Sabit): KurumsallaşmaDuzeyi

Tablo 10'da işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinin diğer bağımlı değişken olan "Raporlama" faktörüne ait varyansı % 48 oranında açıkladığı görülmektedir. Başka bir deyişle ilgili bağımlı değişkenin muhasebe bilgi sisteminin alt bir faktörü olan "Raporlama" faktörünün başarısının % 48'i işletmelerin kurumsallaşma düzeyine bağlı olduğu söylenebilir. Regresyon analizi sonucunda elde edilen ANOVA tablosuna göre F değeri 724,750 ve anlamlılık 0,000 bulunmuştur. Bu sonuç elde edilen regresyon denkleminin anlamlı olduğunu göstermektedir. Buna göre H8 hipotezi bu boyut içinde kabul edilmiştir.

Tablo 11: İşletmelerin Kurumsallaşma Düzeyi İle İşletmede Kullanılan Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği Üzerine Etkisi Regresyon Analizi Katsayılar Tablosu (Faktör 2)

Katsayılar ^a						
Model		Standardize Edilememiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
		B	Std. Sapma	Beta		
1	(Sabit)	0,660	0,120		5,488	0,000
	KurumsallaşmaDuzeyi	0,834	0,031	0,697	26,921	0,000

a. Bağımlı Değişken: Raporlama

Regresyon denklemi katsayıları ve anlamlılık düzeyleri için Tablo 11'deki katsayılar tablosuna bakılması gerekir. Kurumsallaşma düzeyi değişkeninin katsayısı 0,834, sabit değer ise 0,660'dür. Buna göre regresyon denklemi aşağıdaki gibi elde edilmiştir:

$$\text{Raporlama} = 0,660 + 0,834 * \text{KurumsallaşmaDuzeyi}$$

Yapılan analiz neticesinde, işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinin artmasıyla muhasebe bilgi sistemindeki raporlama kalitesinin artacağı ifade edilebilir.

3.5.5. Araştırma Bulguları ve Değerlendirmeler

Çalışma kapsamında oluşturulan ve test edilen hipotezlere ilişkin elde edilen sonuçlar tablo 12'de sunulmuştur.

Tablo 12: Test Edilen Hipotezlerin Değerlendirme Tablosu

Oluşturulan Hipotez	Sonuç
H ₁ : Hukuki statüleri itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RET
H ₂ : Personel sayıları itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RET
H ₃ : Faaliyet geçmişleri itibarıyla işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RET
H ₄ : Hukuki statülerine itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.	RET
H ₅ : Personel sayıları itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H ₆ : Faaliyet geçmişleri itibarıyla işletmeler arasında muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımına göre anlamlı bir farklılık vardır.	RET
H ₇ : İşletmelerin kurumsallaşma düzeyi ile işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin etkinliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H ₈ : İşletmelerin kurumsallaşma düzeyinin işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin üzerinde etkisi vardır.	KABUL

Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezlerden H_1 , H_2 , H_3 , H_4 ve H_6 hipotezleri reddedilmiştir. İşletmelerin hukuki statüleri, personel sayıları ve faaliyet geçmişleri itibarıyla kurumsallaşma düzeylerinin farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde hukuki statüler ve faaliyet geçmişleri itibarıyla muhasebe sisteminin etkin kullanımı noktasında da anlamlı farklılıklar olmadığı tespit edilmemiştir.

Bununla birlikte personel sayıları itibarıyla muhasebe sisteminin etkin kullanımının farklılaştığı belirlenmiş, yani H_5 hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin personel sayıları arttıkça muhasebe sisteminin daha etkin kullanıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kurumsallaşma düzeyi ile işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin etkinliği arasında ilişkinin irdelendiği H_7 hipotezi de kabul edilmiştir. Söz konusu değişkenler arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişkinin var olduğu belirlenmiştir. Kurumsallaşma düzeyi arttıkça muhasebe bilgi sisteminin etkinliğinin de arttığı sonucu ortaya çıkmıştır.

İşletmelerin kurumsallaşma düzeyinin işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin üzerinde etkisinin araştırıldığı H_8 hipotezi de kabul edilmiştir. Söz konusu hipotezin kabul edilmesi, kurumsallaşma düzeyinin muhasebe bilgi sisteminin başarısı üzerinde etkiye sahip olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Kurumsallaşma kavramı en genel manasıyla, işletmelerin insan faktörüne çok bağlı kalmadan belli standart ve prosedürlerle en etkin ve verimli şekilde işletilmesi olarak tanımlanabilir. İşletmelerde iç uyumun sağlanması, çalışanlara katılımcılığın özendirilmesi, organizasyon şeması oluşturarak işletme içinde ve dışında yetki ve sorumlulukların belirlenmesi, işletmeye ait amaçların saptanması ve işletmede yürütülen iş, işlem ve personelin saptanan amaçlar doğrultusunda eş güdümlü koordine edilmesi, işletmenin geleceğinin önceden planlanarak stratejik uygulamalar ile arzulanan geleceğin gerçeğe dönüştürülmesi için işletmelerde kurumsallaşma çok önemli bir kavramdır.

İşletmelerin kurumsallaşmasının en önemli faktörlerinden biri işletme bünyesindeki bilgi üreten bilgi sistemleridir. İşletme içinde sağlıklı bilgi akışı olmadan gerçekler yorumlanamaz ve etkili bir değerlendirme yapılamaz. İşletmelerde kullanılan bilgi sistemlerinden en bilinen ve en yaygın kullanılan bilgi sistemleri muhasebe bilgi sistemleridir. Muhasebe birimleri hem işletme için hem dış çevre için önemli bilgiler üreten birimlerdir. Günümüzde belli ölçüğe ulaşmış hemen hemen bütün işletmelerin muhasebe kayıtları muhasebe bilgi sistemleri üzerinden tutulmaktadır. Muhasebe bilgi sistemleri ile işletme içi ve dışında gerçekleşen finansal ve finansal olmayan verilerin kaydedilmesi, bu verilerin bilgiye dönüştürülmesi, analizler ile finansal raporların hazırlanması, kanunların zorunlu kıldığı finansal tabloların oluşturulması işlemleri yürütülmektedir.

Bu çalışmada işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile işletmede kullanılan muhasebe bilgi sisteminin etkinliği arasındaki ilişki ve etkinin değerlendirilmesi yapılmaya çalışılmıştır. Çalışma kapsamında işletmelerin kurumsallaşma düzeyinin belirlenmesine yönelik hazırla-

nan 14 anket sorusu için gelen cevaplar üzerinden faktör analizi yapılmış ve sorular arasında yüksek korelasyonlar olduğu için 14 soru 1 faktöre indirgenmiştir. Aynı şekilde muhasebe bilgi sisteminin kullanımına ilişkin hazırlanan 16 soruya verilen cevaplar için yapılan faktör analizinde sorular arasında yüksek korelasyonlar tespit edilmiş ve 16 soru 2 faktöre indirgenmiş, gruplandırılmıştır. Muhasebe bilgi sistemi için hazırlanan ölçek; faktör 1: “Program Özellikleri, Kayıt Sistemi, Personel ve Denetim” ve faktör 2: “Raporlama” olmak üzere 2 gruba ayrılmıştır.

Çalışma kapsamında ilk olarak işletmelerin hukuki statüleri, personel sayıları ve faaliyet geçmişleri itibarıyla kurumsallaşma düzeyi ve muhasebe bilgi sistemi açısından farklılaşmanın olup olmadığının belirlenmesi amacıyla hipotezler oluşturulmuş ve test edilmiştir. Oluşturulan hipotezlerden sadece işletmelerin personel sayıları ile işletmelerin muhasebe bilgi sistemlerinin etkin kullanımı arasında anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir.

İstanbul’da faaliyet gösteren imalatçı KOBİ’ler üzerinde yapılan; KOBİ’lerde kurumsallaşma düzeyinin muhasebe bilgi sistemi üzerine etkisi konulu bu çalışma ile işletmelerin kurumsallaşma düzeyleri ile muhasebe bilgi sisteminin etkin kullanımı arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiş ve işletmelerin kurumsallaşma düzeylerinin muhasebe bilgi sistemi üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu sonuçlar konuya ilişkin yapılan diğer literatür çalışmaları ile desteklenen ve beklenen sonuçlardır. Söz konusu ilişki ve etkinin incelendiği çeşitli çalışmalar ile elde sonuçların paralellik gösterdiği tespit edilmiştir (Varıcı, 2007; Dinç ve Abdioğlu, 2009; Ekanayake ve Perera, 2010; Dinç ve Karakaya, 2014; Uyar vd., 2017; Kasasbeh, 2017).

Bu çalışma ile kurumsallaşmanın işletmeler açısından ne denli önemli bir konu olduğu ve muhasebe boyutunda faydaları ortaya konulmuştur. İşletmelerin kurumsallaşma düzeyini artırma adına yapacakları çalışmaların işletmeye birçok boyutta fayda sağlayacağı ifade edilmelidir.

Konu ile ilgili farklı sektörlerde ve farklı faktörler açısından yapılacak çalışmalar literatüre katkı sağlayacaktır. Özellikle kamu alanında ve hizmet sektörün de yapılacak çalışmaların önemli faydalar sağlayacağı belirtilmelidir.

KAYNAKÇA

- Al_Sufy, F., Almbaideen, H., Al_abbadi, H. & Makhlof, M. (2013). Corporate Governance and Its Impact on the Quality of Accounting Information in the Industrial Community Shareholding Companies Listed in Amman Financial Market- Jorda, *International Journal of Humanities and Social Science*, 3(5), 184-195.
- Awosejo, O., Kekwaletswe, R., Pretorius, P. & Zuva, T. (2013). The Effect of Accounting Information Systems in Accounting, *International Journal of Advanced Computer Research*, ISSN (print): 2249-7277, 142-150.
- Aydemir, B., Seymen, O. & Taşçı, A. (2004). *Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Süreci ve Sektörel Bir Uygulama*, Kongre Kitabı, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Yayını.
- Aylan, S. & Koç, H. (2017). İşletmelerin Kurumsallaşma Kriterlerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 564-585.
- Aysan, M. (2007). Muhasebe ve Kurumsal Yönetim, *Mufad Journal*, Sayı: 35, 17-24.
- Bourgeois, D. (2014). Information Systems For Business and Beyond, <http://www.saylor.org/site/textbooks/>, (17.04.2018).
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör Analizi: Temel Kavramlar ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetim Dergisi*, 470-480.
- Büyüköztürk, Ş. (2015). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı. İstatistik, Araştırma Deseni SPSS Uygulamaları ve Yorum (21. baskı)*, Pegem Akademi Yayınları.
- Cevher, E. (2014). Kurumsallaşma Küçük İşletmeler İçin Bir Çözüm Müdür Yoksa Yok Olma Nedeni Midir?, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(32), 583-594.
- Dehghanzade, H., Moradi, M. & Raghbi, M. (2011). A Survey of Human Factors' Impacts on the Effectiveness of Accounting Information Systems, *International Journal of Business Administration*, 2(4), 166-174.
- Demir, Ö. & Sezgin, E. (2014). Kurumsal Yönetim Anlayışında Muhasebenin Yeri ve Önemi: TRB1 Bölgesinde Yapılan Bir Uygulama, *The Journal of Academic Social Science Studies*, 28, 207-223.
- Diñç, E. & Abdoğlu, H. (2009). İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi: İMKB-100 Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 157-184.
- Diñç, E. & Karakaya, A. (2014). Muhasebe Bilgi Sistemi ve Kurumsallaşma Düzeyi Arasındaki İlişkiye Yönelik Bir Araştırma. Selçuk Üniversitesi, *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(27), 21-50.
- Ekanayake, A. Perera, S. & Perera, H. (2010). Contextual Relativity of The Role of Accounting In Corporate Governance: Evidence from The Banking Industry In Sri Lanka, *Macquarie University Faculty of Business and Economics*, 1-27.
- Güngör Ak, B. (2010). Aile İşletmelerinde Kurumsallaşmanın İşletme Başarısına Etkileri, Doktora Tezi. Aydın Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Güngör Ak, B. (2010). Aile İşletmelerinde Kurumsallaşmanın İşletme Başarısına Olan Etkileri: Aydın İlinde Faaliyet Gösteren Aile İşletmeleri Örneği, Yüksek Lisans Tezi. Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kasabeh, F. O. (2017). Impact of Corporate Governance on the Effectiveness of Accounting Information System in Jordanian Industrial Companies, *International Business Research*, 10(10), 1-9.
- Laudon, K. & Laudon, J. (2014). Management Information System, http://dinus.ac.id/repository/docs/ajar/Kenneth_C.Laudon,Jane_P_.Laudon_-_Management_Information_Sysrem_13th_Edition_.pdf, (17.04.2018).
- Man, M. & Ciurea, M. (2016). Transparency of Accounting Information in Achieving Good Corporate Governance. True Viewand Fair Value, *Social Sciences and Education Research Review*, 3(1), 41-62.
- Mizrahi, R. (2011). KOBİ'lerde Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkin Kullanımı Üzerine Bir Araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 307-316.
- Neogy, T. (2014). Evaluation of Efficiency of Accounting Information Systems: A Study on Mobile Telecommunication Companies in Bangladesh, *Global Disclosure of Economics and Business*, 3(1), 40-55.
- Paul, R. J. (2010). What an Information System Is, and Why Is It Important to Know This, *Journal of Computing and Information Technology*, 95-99.
- Peters, J., Krishnan, R., Padman, R. & Kaplan, D. (2007). On Data Quality Assesment in Accounting Information Systems, *The R.H. Smith School of Business, University of Maryland, College Park, MD.*, 1-35.
- Ramazani, M. & Allahyari, A. (2013). Compatibility and Flexibility of Accounting Information Systems, *Journal of Emerging Trends in Computing and Information Sciences*, 4(3), 290-295.
- Sajady, H., Dastgir, M. & Nejad, H. (2008). Evaluation of The Effectiveness Of Accounting Information Systems, *International Journal of Information Science and Technology*, 6(2), 49-59.
- Türk, Uğur. (2007). KOBİ'lerde Kurumsallaşma ve Kurumsallaşma Düzeyinin Belirlenmesi (Sakarya 1. ve 2. OSB Uygulaması), Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Uyar, A., Güngörmüş, A. H. & Kuzey, C. (2017). Impact of the Accounting Information System on Corporate Governance: Evidence from Turkish Non-Listed Companies, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, Volume 11-2, 7-27.
- Varıcı, İ. (2007). Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsallaşma Üzerine Etkisi: Orta ve Doğu Karadeniz'deki KOBİ'ler üzerine Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yazıcıoğlu, İ. & Koç, H. (2009). Aile İşletmelerinin Kurumsallaşma Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 21, 497-507.
- Yılmaz, F. Ö. (2015). Kurumsal Yönetim ve Muhasebenin Sosyal Sorumluluğu Açısından Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletmelerdeki Rolü, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(39), 1011-1018.

ANALYSIS OF FACTORS THAT AFFECT THE JOB CHOICE OF ACCOUNTING STUDENTS*

MUHASEBE ÖĞRENCİLERİNİN MESLEK SEÇİMİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN ANALİZİ

Araştırma Makalesi
Research Paper

Mehmet DURGUT**
Abdülkadir PEHLİVAN***

Abstract:

The intention of this study is to find out the elements that affects the students to head accounting field, expected benefits of job choice and determine the correlation between job choices and some factors that have been expressed as decisive on the literature. The study has been made with 157 students who study in Giresun University Accounting and Tax department using the survey method. As the result, it's determined that the first element that affects the participants to choose accounting without their intent is 'performance in accounting at school' and the most important benefit that's been expected is 'opportunity to work for a large company'. It's determined that employer reputation factor, which is expressed as one of the factors that affect the job choices in literature, has the highest average points, while the career development factor has the lowest. Also a positive relation has been found between the 'job selection preferences' dependent variable and 'career development, salary and benefits, employer reputation, working environment, job security' independent variables. Using a regression analysis, it's been found that points which the students gave to factors that affect job choices affected the job selection preferences and these points are one of the predictors of job selection preferences.

Keywords: Accounting Students, Career Choice, Career Development.

Öz:

Bu çalışmanın amacı, muhasebe alanına yönelen öğrencilerin bu alana yönelmelerinde etkili olan unsurları ve meslek seçiminde beklenen faydaları belirlemek ve literatürde meslek seçimi ile ilgili belirleyici olduğu ifade edilen bazı faktörlerle meslek seçimi arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Çalışma 2017-2018 öğretim yılında Giresun Üniversitesi'nde Muhasebe ve Vergi bölümüne kayıtlı 157 öğrenciye anket yöntemi uygulanarak yapılmıştır. Araştırmanın sonucunda, katılımcıların kendi kararlarının dışında muhasebe alanına yönelmelerinde etkili olan birinci unsurun "okuldaki muhasebe performansı" olduğu, muhasebe mesleğinin tercih edilmesinde beklenen en önemli faydanın ise "büyük bir işletmede çalışma fırsatı" olduğu tespit edilmiştir. Literatürde meslek seçimini etkileyen faktörler arasında ifade edilen ve araştırma sonucunda en yüksek ortalama puana "işveren itibarı" faktörünün, en düşük ortalama değere ise "kariyer gelişimi" faktörünün sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca öğrencilerin "meslek seçimi tercihleri" bağımlı değişkeni ile "kariyer gelişimi, ücret ve faydalar, işveren itibarı, iş çevresi, iş güvenliği" bağımsız değişkenleri arasında pozitif anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yine yapılan regresyon analizi ile, öğrencilerin meslek seçimini etkileyen faktörlere verdikleri puanların meslek seçim tercihlerini etkilediği, bu puanların meslek seçim tercihini etkileyen belirleyicilerden olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Öğrencileri, Meslek Seçimi, Kariyer Gelişimi.

* Makale Geliş Tarihi: 12.10.2018

Makale Kabul Tarihi: 07.02.2019

** Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, Giresun Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, mehmet.durgut@giresun.edu.tr, orcid.org/0000-0001-6014-5584

*** Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, apehliyan@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0003-3072-773X

1. INTRODUCTION

Career choice is a progress rather than an important event of the young's life (Hsiao and Nova, 2016: 396). In a modern society, career choice is an important stage in individual's life. Career choice is one of the critical decisions that people will make during their life and the conscious choice of profession is of great importance for both the individual and the future of the country. Because the person will also choose the process that will shape their whole life, the environment to live in and the people to have relation with (Pekkaya and Çolak, 2013: 799). Although it's possible to change the chosen profession, it has severe consequences in terms of time, money and motivation. In this context, students should take complete information, appropriate guiding, personality type and other internal and external factors into account. Students also need to be informed about emerging trends, future opportunities and challenges of the profession (Ahmed et al., 2017: 1).

Career choice is affected by individual, cultural, social, economic and environmental factors (Baliyan and Baliyan, 2016: 273). That's why the choice of right profession for vocational training students has critical importance that affects their career life and future success greatly (Ahmed et al., 2017: 1). This applies to all professions as well as accounting profession where there has been intense demand in recent years.

Accounting profession has gained increasing importance with changes that emerge in economic, social, financial and technological fields and today has come to a prominent position in society and trade life (Akbulut, 1999: 125). This has also granted the skilled students a range of alternative career opportunities in today's global economy. In this context, accounting profession needs to be highly competitive to ensure the occupation of qualified students. One of the most important ways to achieve this is to make sure the decisive factors of the students job choice is better understood (Byrne et al., 2012: 101). Thus with this study it has been tried to show what are the factors affecting the choice of accounting profession. In addition, in the study, the benefits of the students towards the accounting profession were investigated. It is thought that the results of the research will contribute to the literature as the research covers the accounting and tax department students who are likely to turn to the accounting profession.

2. LITERATURE REVIEW

As the accounting profession has a growing need for qualified workforce, it is necessary to put forth what motivates skilled young people to make them choose accounting as their profession (Paolillo and Estes, 1982: 785). In this context, a large number of researchers from a variety of countries have developed various researches to be able to determine what factors are effective in occupational choice. The aims and findings of these studies are briefly mentioned below.

Ahmadi et al. (1995) examined the factors affecting career choice of male and female accountants comparatively. As a result of the study, it was determined that job flexibility and

working schedule are important in career choice for women, but not in men, and job benefits and perks partially affect the choice of men and women. Also, "job security and stability" is considered a higher importance factor for women than men.

Auyeung and Sands (1997) comparatively examined the factors that influence career choice among Australian, Hong Kong and Taiwanese accounting students who come from various cultural backgrounds such as individualism - collectivism. As the result of the research, factors such as parental influence, peer influence, teacher influence and association with others in the field influence Hong Kong and Taiwanese students' career preferences meanwhile Australian students are more likely to be influenced by the talent on the subject.

Yayla and Cengiz (2005) aimed to determine the importance of the personal preference factors and occupational factors underlying the accounting profession preferences of the students of Karadeniz Technical University Faculty of Economics and Administrative Sciences and to reveal the demographic factors that are effective in the selection of the accounting profession. According to the research result, important factors that affect the occupation choice are the personal preferences of the students, the influence of the family and close environment, the attractive perception of the accounting profession by the students, the reputation of the accounting as a profitable profession, and the knowledge and experience on the accounting.

Ömürbek and Usul (2008) have aimed to determine the factors that affect the accounting professionals on choosing the accounting as an occupation and the importance level of these factors. As the result of the research on the selection of accounting profession, the considerations about profession are the most effective, factors that are a part of the profession come second, intensity of environmental factors are the third.

Ghani et al. (2008) aimed to examine university students' perceptions of the accounting profession in Malaysia. As a result of the research, it was concluded that the participants preferred public accounting to private enterprises and the income is an important factor. The research also showed that self-confidence and work performance are must-have features for an accountant and the basic skills are acquired through education.

Dinç (2008) found that most of the students thought that they should make a career in the accounting profession as a result of the study of vocational college accounting program students' perspectives on the accounting profession and determining the factors that are effective in the choice of accounting profession and how effective these factors are in career choice. Also, 5 factors that consist of high earnings and liability expectancy, career expectancy, professional knowledge and skill, professional experience and expectation of social status are important on the choice of accounting profession, meanwhile family environment and educational environment factors are not.

Demagalhaes et al. (2011) aimed to show the relative importance of internal, external, and other employment factors that affect student's employment preferences

with the survey conducted on audit and tax specialists by accounting students enrolled at the University of North Dakota and the local accounting firm Eide Bailly. Depending on the answers given by 129 participants, there is a noteworthy consensus among the groups that, in general, the various factors (in different orders according to the level of importance) are influential in career choice. In this context, the factors such as workplace culture, meaningful tasks and specifically work-life balance and the possibility of promotion in workspace are important in career choice, both for students and professionals.

As per the result of a survey conducted by Uyar et al. (2011) to determine the factors that affect student's career choices on accounting field, it's demonstrated that three factors that play a role are interest in accounting, perceived job opportunities and suitability of abilities.

Byrne et al. (2012) investigated the factors affecting students' preference of accounting profession. As the result of the research, it has been determined that factors such as job satisfaction, good working conditions, job security and eligibility for career are influential in the selection of students.

On et al. (2013) examined the factors that affect profession choice for accounting students studying at the University of Malaysia. Findings of the study show that there is a significant relationship between profession choice and career development and employer reputation, whereas there is no correlation between salary and benefits, working environment and job security.

Dibabe et al. (2015) have determined with the study on factors affecting the profession choices in accounting field that internal factors such as ability, desire to run business in the future and the need for dynamic and challenging environment have positive impact on student's choice of accounting as a profession, external factors such as job opportunity, responsibility and experience have positive impact on student's choice of accounting as a profession but a negative impact on social status.

The study by Balian and Balian (2016) attempted to analyze factors influencing the profession choice of accounting practitioners and accounting students in Botswana. As the result of the study, the students ranked three most important factors affecting the profession choice as flexible work schedule and work-life balance, initial salary and opportunity for advancement whereas the accounting practitioners ranked initial salary, opportunity for advancement and employer reputation and prestige.

Hsiao and Nova (2016) aimed to reveal the factors affecting the Y generation's choice of accounting profession as a career. It has been found out that those who choose accounting as a profession are affected by factors such as creativity, independence, challenging and dynamic environment, job security, money-making, job availability, significant people - friends and teachers but not by social factors such as working with people, society and family.

Ng et al. (2017) found out that career exposure and internal motivation are important for students choosing their career meanwhile external motivation and effect of others have no meaningful relation as the result of the study on factors that affect students on choosing accounting as a profession.

Ahmed et al. (2017) concluded that the most important factor influencing career choice for business students was interest in the course, whereas financial gains, ease of the lecture and future job opportunities have minor influence. The career choice of the students is also influenced by the level of their social class, financial resources, affordability and future employability.

3. FACTORS AFFECTING PROFESSION CHOICE

Career choice depends on factors such as career development, salary and benefits, employer reputation, working environment and job security in the literature.

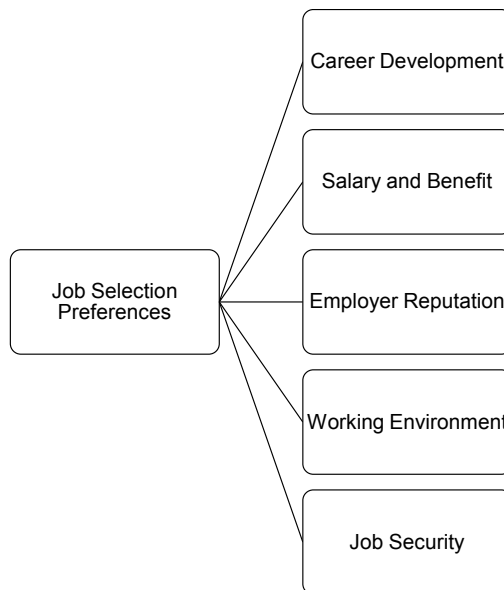


Figure 1: The Relationship between Career Development, Salary and Benefits, Employer Reputation, Working Environment and Job Security, and Job Selection Preferences (Adapted from On et.al. (2013))

Career development can be defined as a process for achieving specific employee and organization goals, containing providing career information to employees, helping employees identify preferment opportunities, promoting job satisfaction, and improving employee productivity. Career development activities can help employees to identify and understand their professional interests and strengths, develop themselves, plan and implement their career goals. Career development can help motivate and develop employees

and prevent them from leaving work over time, as well as attracting the best employees to the business (Kirk et al., 2000, 205).

Salary and benefits, Salary is the hourly, daily or weekly or piece-wise payment for the employee's services. Salary also includes bonuses and incentives (On et al., 2013: 11). Benefits provided to employees are the benefits provided to them by the entity in exchange for services provided by employees. The benefits provided to the employees include not only the employees but also the persons who are economically dependent on the employees. Such benefits can be in the form of payments made directly to the worker, to their partner, to their children, to the persons who are economically connected to them or to other parties such as insurance companies (Durgut, 2012: 47). Vacation, paid sick leave, pension, medical insurance, etc. are the benefits provided to the employees by the business (On et al., 2013: 11).

Employer reputation is generally perceptual statements accompanying future expectations and past actions that characterize the entire discourse of the business's diverse interest groups (On et al., 2013: 10). Any reputation is based on two basic elements; what you've said and what you've done. Understanding and managing the links between the two elements requires effective employer reputation management. Organizations that effectively manage employee reputation first decide what kind of reputation they want to have; then proactively deliver it to all interest groups. A positive reputation will influence the behaviour of existing employees and motivate them to achieve establishment's goals. This makes the current workforce more effective and also reduces the cost of hiring (Hepburn, 2005: 20-21).

Working environment expresses working hours of employees' working environment, paid holidays, security, rest periods, free uniform etc. (On et al., 2013: 13). The working environment is a combination of two elements: the behavioural and physical environment. The behavioural environment consists of the effects of the working environment on worker behaviours and components of good connections between employees. The physical environment includes elements related to the ability of employees to physically attach to their work environments (Oswald, 2012: 9). Lighting, ventilation and temperature can also be assessed in the physical working environment (Naharuddin and Sadegi, 2013: 68).

Job security is the protection against workers losing their jobs, lack of fear from being fired or dismissal (Moy and Lee, 2002: 342). In other words, job security is defined as security in the business continuity of an employee depending on the general economic conditions of the country. Job security, which is concerned with the possibility or likelihood of continuing employees' work, addresses the possibility of continuing work to make sure that employees do not become unemployed (Lucky et al., 2013: 65). In this sense, job security includes the proper job and the assurance of continuity in the future and the absence of threatening factors (Jandaghi et al., 2011: 6854).

4. METHODOLOGY

The sample of the study is 157 accounting department students studying at Giresun University in 2017-2018 Academic year. The questionnaire was applied to those who have the idea of pursuing career development in the field of accounting and are willing to participate in the study.

Questionnaire used in the research process is prepared by adapting the questions On et. al. (2013) and Myburgh (2005) prepared using literature and presented in 3 sections. Questions intended to determine the demographic features of the participants (Gender, Type of Education, Future Career Plans, Academic Average, Adobe, Sector Planned to be Worked) are given place on the first chapter. On the second chapter, questions intended to determine main persons or factors that influenced a respondent's decision to become a CA and perceived benefits that influenced the choice of career as a CA are given place. On the third chapter, a questionnaire form adapted by On et al. (2013: 80-83) is used to gather information on the evaluation about independent (career development, salary and benefits, employer reputation, working environment and job security) and dependent (job selection preferences) variables. 5 independent variables and 1 dependent variable are divided into 4 sub items to form a chapter consisting of 24 items.

Each of the items was placed on a 5-point Likert scale in a form of statement, where 1 was strongly disagree and 5 was strongly agree.

The reliability of the data for the variables can be determined by the Cronbach's alpha coefficient. This coefficient takes value between 0 and 1 (Bayram, 2004: 127). Alfa values of 80-100% are evaluated as "Very Reliable" in the evaluation of the alpha coefficient in terms of reliability of the scale (Nakip, 2006: 146). Cronbach's alpha coefficient of each variable in the study was found to be 0.951. The scale is found to be "very reliable".

In the Study, During the process of data analysis, the SPSS (Statistical Package for Social Sciences) package program was used. In order to find answers to the problems of this study, such techniques as standard deviation, mean, ANOVA, the Pearson product-moment correlation coefficient and linear regression were used. The significance level of .01 was used during the statistical analysis.

5. EMPIRICAL RESULTS

The demographic attributes of the students participating in the research questionnaire are shown in Table 1.

Table 1: Descriptive Profile of Respondents

Gender	N	%	Future Career Plans	N	%
Male	59	37,6	Master's - Doctorate	24	15,3
Female	98	62,4	Certified Public Accountant	59	37,6
Academic Average	N	%	Chartered Accountant	11	7,0
lower than 1,50	6	3,8	Auditor	3	1,9
between 1,51 – 2,00	27	17,2	Account Specialist	3	1,9
between 2,01 – 2,51	62	39,5	Accounting Manager	11	7,0
between 2,51 – 3,00	45	28,7	Other	46	29,3
between 3,01 – 3,51	14	8,9	Adobe	N	%
higher than 3,51	3	1,9	Village	24	15,3
Sector Planned to be Worked	N	%	Town Center	44	28,0
Public Sector	86	54,8	City Center	88	56,1
Private Sector	71	45,2	Other	1	,6

As can be seen in Table 1, the majority of the surveyed students (62.4%) are female and this ratio is very similar to the gender ratios of the registered students in their departments. The majority of participants (60.3%) are students enrolled in the Daytime program. The majority of the students (37.6%) have a goal to become a Certified Public Accountant in their future career plan. Again, more than half (54.8%) of the respondents are planning to work in the public sector.

Table 2: Factors Affecting Respondents to the Choice of Accounting Profession

	Mean	Std. Dev.
Their own decision	3,94	1,14
Performance in Accounting at school	2,78	1,26
Advice from parents or relatives	2,76	1,35
Close relationship with an accountant	2,49	1,28
Association with others in the field of accounting	2,45	1,20
School teacher's influence	2,40	1,29
Work experience in the field of accounting	2,39	1,15
Recruitment promotional schemes of professional bodies, e.g. TÜRMOB	2,10	1,06
Guidance counsellor/s	2,04	1,23
Friends' or peers' influence	1,96	1,07
Family member is an accountant	1,92	1,30
Visits by lecturers from the Accounting Department at Giresun University	1,82	1,04

As can be seen in Table 2, the first factor which is effective for the participants to turn to the accounting profession beyond their own decisions is "Performance in Accounting at school", second is "Advice from parents or relatives" and third is "Close relationship with an accountant". These results show that the first two factors are of equal importance when compared with the results of the study by Myburgh (2005). Again, the least influential factor is the "Visits by lecturers from the Accounting Department", which can be seen to be similar to the study by Myburgh (2005).

Table 3: Expected Benefits of Respondents in the Choice of Accounting Profession

	Mean	Std.Dev.
Opportunity to work for a large corporation	3,61	1,07
Employment security	3,53	1,06
Future high earnings potential	3,49	1,00
Potential for personal growth and development	3,48	1,00
Comfortable working environment	3,43	1,12
Availability of employment	3,42	1,05
Promotion prospects or opportunities	3,41	1,10
Self-employment opportunity, start own practice	3,38	1,03
Ability to career choice specialisation, e.g. auditing, taxation, etc.	3,38	1,01
Opportunity to apply skills and abilities, e.g. leadership	3,33	1,02
Prospects of on-the-job additional training	3,32	1,08
Career flexibility and options	3,31	1,02
Becoming a partner in a partnership	3,31	1,12
Prestige, lifestyle and social status of the profession	3,29	1,01
Characteristics of colleagues	3,26	1,09
Size and reputation of organisation	3,22	1,03
Possibility of becoming a director or CEO of a company	3,12	1,14
Challenging, interesting, satisfying and exciting profession	3,06	1,07
Initial earnings potential	3,00	1,03
Potential to travel	2,97	1,09
Opportunity to work overseas	2,89	1,17

As seen in Table 3, 'Opportunity to work for a large corporation' is indicated as the most important benefit expected in the choice of the accounting profession; 'Opportunity to work overseas' has been mentioned as least significant benefit.

The mean scores and standard deviation values, which are related to the approval levels of participants on variables about the factors influencing career choice, are shown in Table 4.

Table 4: Factors Influencing Profession Choice

<i>Career Development</i>	Mean	Std. Dev.	<i>Working Environment</i>	Mean	Std. Dev.
CD1	3,78	1,02	WE1	3,91	0,98
CD2	3,86	1,02	WE2	3,96	1,07
CD3	3,91	1,02	WE3	4,02	1,04
CD4	3,14	1,10	WE4	3,40	1,08
<i>Salary and Benefit</i>	Mean	Std. Dev.	<i>Job Security</i>	Mean	Std. Dev.
SB1	3,71	1,04	JS1	3,92	0,97
SB2	3,53	1,05	JS2	3,48	1,06
SB3	3,89	0,93	JS3	3,89	0,96
SB4	3,61	1,02	JS4	3,36	0,98
<i>Employer Reputation</i>	Mean	Std. Dev.	<i>Job Selection Preferences</i>	Mean	Std. Dev.
ER1	3,82	0,91	JSP1	3,68	1,00
ER2	4,01	1,05	JSP2	3,66	1,06
ER3	3,86	1,01	JSP3	3,79	1,08
ER4	3,85	0,92	JSP4	3,67	1,04

(CD: Career development, SB: Salary and benefits, ER: Employer reputation, WE: Working environment, JS: Job security, JSP: Job selection preferences)

As it can be seen on Table 4, participants are between “neutral” and “agree” for Likert scale on approving all variables but 2, on “agree” level for approving ER2 (I would be proud to say that I work in such reputable company) and WE3 (I would like a job where the fellow workers are pleasant, agreeable and good working companion) variables. In addition, when the average of each factor is calculated in general, it can be stated that the employer reputation factor has the highest average value (3.88) and the career development factor has the lowest average value (3.67).

Based on the factors (career development, salary and benefits, employer reputation, working environment and job security) mentioned above, which are among the factors determining career selection in the literature, it has been tested in this study whether the following hypotheses are valid in the selection of occupation.

H1: Career development is significantly related to job selection preferences.

H2: Salary and benefits are significantly related to job selection preferences.

H3: Employer reputation is significantly related to job selection preferences.

H4: Working environment is significantly related to job selection preferences.

H5: Job security is significantly related to job selection preferences.

Table 5: Correlation between Independent Variables (Career Development, Salary and Benefits, Employer Reputation, Working Environment and Job Security) and Job Selection Preferences

		CD	SB	ER	WE	JS
Job Selection Preferences	<i>r</i>	0,703	0,658	0,676	0,769	0,769
	<i>p</i>	0,00*	0,00*	0,00*	0,00*	0,00*

Note: * Significance level $p < 0.01$

As seen in Table 5, a positive relation has been found between job selection preferences dependent variable and career development independent variable ($r=0,703$, $p<0,01$); salary and benefits independent variable ($r=0,658$, $p<0,01$); employer reputation independent variable ($r=0,676$, $p<0,01$); working environment independent variable ($r=0,769$, $p<0,01$); job security independent variable ($r=0,769$, $p<0,01$)

Table 6: Linear Regression Analysis Aimed for Relation Between Independent Variables (Career Development, Salary and Benefits, Employer Reputation, Working Environment and Job Security) and Job Selection Preferences

Model	R	R Square	Adjusted R ²	Std. Error of the Estimate
1	0,829	0,687	0,679	0,489

Independent Variables: Career development, Salary and benefits, Employer reputation, Working environment, Job security
Dependent Variable: Job Selection Preferences

In Table 6, R is the regression coefficient on the Job Selection Preferences for the independent variables (career development, salary and benefits, employer reputation, working environment, job security) and is 0.829. R² is the coefficient of determination that indicates how many of the independent variables together explain the percentage of the total variance in the dependent variable, and is 68.7%.

Table 7: ANOVA Test Results Regarding the Validity of Regression Analysis

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	p
1	Regression	81,024	4	20,256	84,468	0,000
	Residual	36,932	154	0,240		
	Total	117,956	158			

The F and p values in Table 7 are the results of one-way factor variance analysis showing the significance of the regression and the determination coefficients, and as can be seen at the significance level of 0,01.

Table 8: Coefficients Related to Regression Analysis

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	p
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-0,184	0,218		-0,843	0,400
	CD	0,307	0,072	-0,276	4,256	0,000
	SB	0,106	0,074	0,098	1,426	0,156
	ER	0,173	0,073	0,162	2,373	0,019
	JS	0,461	0,078	0,414	5,920	0,000

Beta is the standardized regression coefficients and helps to interpret the relative significance of the independent variables for the dependent variable. The "working environment" has been removed from the analysis to ensure that the analysis results are healthy because there is a complete positive correlation between the "working environment" and "job security" variables in the table (Table 6).

The coefficient of the answers given to questions about "career development" (CD) is calculated as (-0.276) and the coefficient of the answers given to questions about "job security" (JS) is calculated as (0.414) on (0.01) level of significance when looked at the regression analysis results. If formulating is needed, following result is obtained;

$$JSP = -0,276CD + 0,162ER + 0,414JS$$

Based on the results shown in Table 8, the p-value for career development, employer reputation and job security are <0.0001, which is below the level of significance at $\alpha = 0.05$. The null hypothesis are rejected. Thus, there are a significant relationship between career development, employer reputation, job security and job selection preferences.

As seen in Table 9, p-value for the null hypothesis is not rejected for variable "salary and benefits" as the p-value is 0.156, which is greater than the significance level. Thus, there is no significant relationship between 'salary and benefits' and job selection preferences.

RESULTS and DISCUSSION

In this study, the elements that are effective in leading the Giresun University Accounting students to the profession are determined and also the relation between some factors, which are said to be decisive about profession selection, and career choice is tested with determining the expected benefits from choice of profession.

Considering the general results of the study, it can be seen that the first factor influencing participants to choose accounting without their decision is "performance in accounting at school", "advice from parents and relatives" is the second and "close relationship with an

accountant” is the third. These results are in line with the work done by Myburgh (2005), which is a source for some of the research questions of the study. In a study done by Hermanson et al. (1995) at America determined that college instructors exerted the greatest influence (30%) on students’ decision to study for a CA, followed by other practitioners in the field (18%), friends/acquaintances/relatives (16%) and parents (16%). From this point of view, it can be said that Giresun University Accounting Department lecturers should encourage students in high school education and use new methods that attract the students’ attention to the accounting profession.

Considering the results of other studies in the literature, Yayla and Cengiz (2005) stated that “The most important reason I’m the choice of accounting profession is the influence of the family and environment” is the first reason after “Accounting profession is my own choice” about the students choosing accounting field, which is comparable with the results of this study.

Uyar et al. (2011) stated in their study that good job opportunities are the first on choosing accounting field, Ahmadi et al. (1995) stated that flexibility of the job and work schedule is important for women rather than men, while Hsiao and Nova (2016), in contrast, stated that being affected by family members is minor because of the fragile relationships of new family structures. 'Advice from parents or relatives', which is regarded as the second important factor in our work outside of the participants' own decisions, differs from the work done by Hsiao and Nova (2016) on the strength of Turkish family ties.

Another result of the study is that the 'opportunity to work for a large corporation' is the most important benefit expected from the accounting profession while 'Opportunity to work overseas' has been mentioned as the least significant. When the results of the studies in the literature are examined, Myburgh (2005) found 'availability of employment', Ömürbek and Usul (2008) found “to be able to work independently”, Dinç (2008) found “expectation of high earnings and responsibility”, Shivaswamy and Hanks (1985), Cangelosi et al. (1985) and Bundy and Norris (1992) found 'job security', Warrick et al. (2010) found 'financial security' as the first most important benefit expected on the choice of accounting profession.

It can be said that participants are between "neutral" and "agree" on Likert scale for all factors affecting the choice of accounting profession on literature except 2, on "agree" level for ER2 and WE3 variables. In addition, it was determined that the Employer Reputation factor had the highest average value (3.88), and the Career Development factor had the lowest average value (3.67), when the average of each factor was calculated in general.

As another result of the study, a positive relationship has been found between the dependent variables of the job selection preferences and the independent variables of Career development, Salary and benefits, Employer reputation, Working environment and Job security of the students. This result differs from study done by On et al. (2013) which implies that there's a positive relation between career development, salary and benefits, employer reputation dependent variables and job selection preferences dependent variable,

but the positive relation between other dependent variables (working environment and job security) and job selection preferences dependent variable is not meaningful.

In the study, linear regression analysis was also conducted to determine the effects of the students' scores on the factors affecting career choice on career choice. The scores given to the factors affecting career choice explains 68,7 percent of total variance in Job Selection Preferences. Therefore, it can be said that the students' scores given to the factors affecting career choice affect their Job Selection Preferences and the scores given to the factors affecting career choice are one of the predictors Job Selection Preferences for the Giresun University sample of students.

REFERENCES

- Ahmed, K.A., Sharif, N. & Ahmad, N. (2017). Factors Influencing Students' Career Choices: Empirical Evidence from Business Students, *Journal of Southeast Asian Research*, 1-15.
- Ahmedi, M., Helms, M. M. & Nodoushani, P (1995). A Factor Analytic Approach Profiling Job Selection Differences of Male and Female Accountants, *Managerial Auditing Journal*, 10(7), 17-24.
- Akbulut, Y. (1999). Meslek Ahlak Kriterleri ve Muhasebe Mesleği Üzerine Bir Araştırma, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi (MÖDAV)*, 1(1), 125-145.
- Asigele, O. (2012). *The Effect of Working Environment on Workers Performance: The Case of Reproductive and Child Health Care Providers in Tarime District*, Master Thesis, Muhimbili University of Health and Allied Sciences: Tanzania.
- Auyeung, P. & Sands, J. (1997). Factors Influencing Accounting Students' Career Choice: A Cross-Cultural Validation Study, *Accounting Education*, 6(1), 13-23.
- Baliyan, P.S. & Baliyan, S.P. (2016). Employment Preference of Undergraduate Accounting Students in Botswana: Perceptual Analysis of Practitioners and Students, *International Journal of Business and Management*, 11(12), 271-282.
- Bayram, N. (2004). *Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi*, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Bundy, P. & Norris, D. (1992). What accounting students consider important in the job selection process, *Journal of Applied Business Research*, Spring 8(2), 1-8.
- Byrne, M., Willis, P. & Burke, J. (2012). Influences on School Leavers' Career Decisions- Implications for the Accounting Profession, *The International Journal of Management Education*, 10 (2012), 101-111.
- Cangelosi, J., Condi, F. & Luthy, D. (1985). The Influence of Introductory Accounting Courses on Career Choices, *Delta Pi Epsilon Journal*, 60-68.
- Demagalhaes, R., Wilde, H. & Fitzgerald, L.R. (2011). Factors Affecting Accounting Students' Employment Choices: A Comparison of Students' and Practitioners' Views, *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 11(2), 32-40.
- Dibabe, T.M., Wubie, A.W & Wondmagegn, G.A. (2015). Factors that Affect Students' Career Choice in Accounting: A Case of Bahir Dar University Students, *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(5), 146-153.
- Diñç, E. (2008). Meslek Seçiminde Etkili Faktörlerin İncelenmesi: Meslek Yüksek Okulu- Muhasebe Programı Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 90-106.
- Durgut, M. (2012). *İnsan Kaynaklarına Yönelik Faaliyetlerin Türkiye Muhasebe Standartlarına Göre Muhasebeleştirilmesi ve Türkiye'deki Uygulama Boyutu: İMKB Örneği*, Unpublished PhD Thesis, Karadeniz Technical University: Trabzon, Turkey.
- Ghani, E.K., Said, J.N., Noraini M. & Jusoff, K. (2008). The 21st Century Accounting Career from the Perspective of the Malaysian University Students, *Asian Social Science*, 4(8), 73-83.

- Hepburn, S. (2005). Creating a Winning Employer Reputation, *Strategic HR Review*, 4(4), 20-23.
- Hermanson, D.R., Hermanson, R.H. & Ivancevich, S.H. 1995. Are America's top business students steering clear of Accounting? *The Ohio CPA Journal*, 54(2), 26-30.
- Hsiao, J. & Nova, Silvia P. (2016). Generational Approach to Factors Influencing Career Choice in Accounting, *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72): 393-407.
- Jandaghi, G., Mokhles, A. & Bahrami, H. (2011). The Impact of Job Security on Employees' Commitment and Job Satisfaction in Qom Municipalities, *African Journal of Business Management*, 5(16), 6853-6858.
- Kirk, J.J., Downey, B., Duckett, S. & Woody, C. (2000). Name Your Career Development Intervention, *Journal of Workplace Learning*, 12 (5), 205-217.
- Lucky, E.O., Minai, M.S. & Rahman, H. (2013). Impact of Job Security on the Organizational Performance in a Multiethnic Environment, *Research Journal of Business Management*, 7(1), 64-70.
- Moy, J.W. & Lee, S.M. (2002). The Career Choice of Business Graduates: SMEs or MNCs?“, *Career Development International*, 7(6), 339-347.
- Naharuddin, N.M. & Sadegi M. (2013). Factors of Workplace Environment that Affect Employees Performance: A Case Study of Miyazu Malaysia, *International Journal of Independent Research and Studies*, 2(2), 66-78.
- Nakip, M. (2006). *Pazarlama Araştırmaları: Teknikler ve SPSS Destekli Uygulamalar*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ömürbek, V. & Usul, H. (2008). Muhasebe Mesleğinin Seçilmesinde Etkin Olan Etkenlerin Faktör Analiziyle İncelenmesi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 37, 164-173.
- On, C.H., Keong, H., Choo, H., Khor P., Ching, N. & Vei, N. (2013). *Factors Affecting Job Selection Preferences of Accounting Students in Malaysian Universities*, A Research Project Submitted in Partial Fulfilment of the Requirement for the Degree of Bachelor of Commerce (Hons) Accounting, University Tunku Abdul Rahman.
- Pekkaya, M. & Çolak, N. (2013). Üniversite Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Faktörlerin Önem Derecelerinin AHP ile Belirlenmesi, *International Journal of Social Science*, 6(2), 797-818.
- Shivaswamy, M.K. & Hanks, G.F. (1985). What Do Accounting Students Look for in a Job? *Management Accounting (IMA)*, June, 60-61.
- Uyar, A., Güngörmüş A.H. & Kuzey, C. (2011). Factors Affecting Students' Career Choice in Accounting: The Case of a Turkish University, *American Journal of Business Education*, 4(10), 29-38.
- Warrick, C.S., Daniels B. & Scott C. (2010). Accounting Students' Perceptions on Employment Opportunities, *Research in Higher Education Journal*, 1-10.
- Yayla, H.E. & Cengiz, E. (2005). Muhasebe Mesleğinin Tercih Edilmesinde Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Çalışması: Karadeniz Teknik Üniversitesi Örneği, *Muhasebe ve Denetime Bakış*, Eylül, 147-168.

TARİHSEL SÜREÇTE ALMANYA'DA KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞLARIN GELİŞİMİ VE YAPISI*

THE DEVELOPMENT AND STRUCTURE OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS IN GERMANY IN THE HISTORICAL PROCESS

Araştırma Makalesi
Research Paper

Aynur YUMURTACI**

Öz:

Kar amacı gütmeyen kuruluşlar tarihsel süreçler içerisinde yaşadıkları dönüşümler ile önemli birer sosyal politika aktörü olmuşlardır. Bu süreçte ülkelerin içerisinde buldukları sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi koşullar, bu doğrultuda refah sistemleri farklı bir kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasını ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetlerinin belirlenmesinde sosyal demokrat sistemlerde çoğunlukla devletin, liberal sistemlerde ise piyasanın etkin rol oynadığı gözlenmektedir. Buna karşın korporatist refah sisteminde ve bu sistemin en önemli temsilcisi olan Almanya'da, küçük yerel kuruluşlardan uluslararası yardım kuruluşlarına kadar, kapsamlı bir kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasının getirdiği etki ile devlet, devlet-piyasa (hibrid) ve dini aktörlerin hep birlikte kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetlerinde etkin rol oynadığı gözlenmektedir. Bu durum, Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların köklü bir yapılanma süreci geçirmesini beraberinde getirmiş, Almanya'yı özel bir konuma taşımış ve Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasının bu çalışma kapsamında araştırılmasına sebep olmuştur. Bu çalışma ile Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşları tanımlayarak, bu kuruluşların Almanya'daki gelişimlerini değerlendirmek ve elde edilebilir verilerle günümüzdeki mevcut durumlarını ortaya koymak amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlar, Almanya'da Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlar, Almanya, Gönüllü, Gönüllülük.

Abstract:

Non-Profit Organizations have been important social policy actors with the transformation, which was lived in the historical process. In this process, social, cultural, economic and political conditions along with welfare systems exhibits different non-governmental organization structure. In this context, it is observed that the activities of the non-profit organizations are determined mostly by the government in the social democratic systems and the market in the liberal systems. On the contrary, it was observed that government, government-market (hybrid) and religion play efficient role on the activities of non-profit organizations together with the effect of comprehensive non-profit organization structure from small local institutions to international aid organization in corporative non-profit organization regime in Germany where is the most important representative of the regime. This situation has brought together with a fundamental structural process of non-profit organizations in Germany which has carried Germany to a special position, and it has been caused to the search of non-profit organization structure in Germany. In this study, it is aimed to define the non-profit organization in Germany by evaluating their developments and presenting their current situation with available data.

Keywords: Non-Profit Organizations, Non-Profit Organizations in Germany, Germany, Volunteer, Volunteering.

* Makale Geliş Tarihi:11.04.2018

Makale Kabul Tarihi:09.05.2019

** Dr., İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, aynur.yumurtaci@gmail.com, orcid.org/0000-0003-0277-5750

GİRİŞ

Küreselleşmenin meydana getirdiği etkilerle, sosyal politikanın araçları hızla dönüşüme uğramaktadır. Dönüşüme uğrayan bu araçlardan birisi de kar amacı gütmeyen kuruluşlardır. Günümüzde hızla gelişen iletişim-ulaşım teknolojileri neticesinde kar amacı gütmeyen kuruluşların daha fazla sayıda kişiye ulaşması ve etkinliklerinin artması bu kuruluşları hem ulusal, hem de uluslararası platformlarda daha fazla tanınır hale getirmektedir. Böylelikle kar amacı gütmeyen kuruluşlar, değişen sosyal ve ekonomik şartlar altında pek çok ülkenin ilgi odağı haline gelmekte ve bu kuruluşlar kamu sektörü ve özel sektörle bütünleşmeye başlamaktadırlar. Bu sebeple kar amacı gütmeyen kuruluşlar adeta sosyal bütünleşmenin temsilcisi halini almışlardır. Ancak kar amacı gütmeyen kuruluşlar ve bu kuruluşların etkinlikleri ait oldukları ülke ve bu bağlamda o ülkenin sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel yapısı, refah sistemleri kapsamında da değişime uğramaktadır. Örneğin; Gøsta Esping-Andersen'in kategorize ettiği refah modelleri bağlamında Salamon ve Anheier'in ortaya koyduğu kar amacı gütmeyen kuruluş rejimlerinden liberal modelde, kamu harcamalarının düzeyi düşük olup, kar amacı gütmeyen kuruluşların yapılanmasında piyasanın rolü ön plandadır. Sosyal demokrat modelde devletin rolü liberal modelin tersine daha fazla olup, piyasanın etkisi daha az, dolayısı ile kar amacı gütmeyen kuruluşların etkinliği sınırlı düzeydedir. Korporatist modelin temsilcisi olan ülkelerde, kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasında devletin etkin rol oynadığı gözlenirken devlet-piyasa ve Katolik kilisesinin de önemli bir role sahip olduğu gözlenmektedir. Bu sebeple Korporatist kar amacı gütmeyen kuruluş modelinde kar amacı gütmeyen kuruluşlar adeta hibrid bir yapı sergilemektedir. Böyle bir tablo korporatist kar amacı gütmeyen kuruluş modelini diğer kar amacı gütmeyen kuruluş modelleri karşısında farklılaştırmakta ve özel bir konuma taşımaktadır (Gøsta Esping-Andersen, 1993: 27).

Korporatist kar amacı gütmeyen kuruluş modelinin etkisi ile kilise ve devlet işbirliğinin kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasında önemli bir etkiye sahip olduğu ülkeler arasında, en köklü ve en başarılı ülke örneğini temsil etmesi Almanya'nın bu çalışma kapsamında incelenmesinin temel sebebi olmuştur. Bu doğrultuda bu çalışmada Almanya'da tarihsel süreçte kar amacı gütmeyen kuruluşların dönüşümünü ve etkinliğini ortaya koymak amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, öncelikle Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlar tanımlanmaktadır. Ardından Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların gelişimi ve yapılanmaları tarihsel perspektifte değerlendirilmekte, bu kuruluşlara ilişkin ulaşılabilir veriler; kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetlerine katılım, kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyet alanları ve bu kuruluşlarda istihdam, kar amacı gütmeyen kuruluşların sayıları, finansman yapıları kapsamında incelenmekte ve değerlendirmelerde bulunulmaktadır.

1. KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞLARIN TANIMI VE ÖNEMİ

Temeli modern kapitalist toplumun olgunlaşma sürecine ait olan kar amacı gütmeyen kuruluş kavramı farklı biçimlerde tanımlanmaktadır (Uğur, 2011: 6). Tanımlamadaki bu çeşitlilik sebebi ile çoğu zaman kavramsal açıdan bir karmaşanın yaşandığı görülmektedir.

Bu durumda kar amacı gütmeyen kuruluşlara yönelik farklı tanımları incelemekte ve bu tanımların ortak noktasını ortaya koymakta fayda bulunmaktadır.

Lester Salamon’a göre; kurumsallaşmış bir yapı içererek, gönüllü olarak ortaya çıkan, özel sektörde faaliyet gösteren, karın sosyal amaçlı dağılımını hedefleyen, bağımsız bir yönetimin varlığı ile yapılanan kamusal amaçlı faaliyetlere hizmet eden kuruluşlar kar amacı gütmeyen kuruluşlar olarak tanımlanmaktadır (Özdemir vd., 2009: 159).

Dünya Bankası’nın tanıma göre, temeli sosyal hizmet ve sosyal gelişme olan, yoksulluğa dikkat çekerek sosyal refahı dolayısı ile sosyal barışı artırma çabasında olan özel organizasyonlara kar amacı gütmeyen kuruluşlar adı verilmektedir (Uğur, 2011: 25).

Bu bağlamda kar amacı gütmeyen kuruluşlar; gönüllü olarak ortaya çıkararak kamu yararını artırma amacına hizmet eden, aile, devlet ve piyasayı temsil eden; birey, kurum ve kuruluşların bütünü olarak da tanımlanmaktadır (Özdemir vd., 2009: 157).

Dünyada giderek önemi artan kar amacı gütmeyen kuruluşlar yasama, yürütme, yargı ve medyadan sonra “Beşinci Güç” olarak kabul edilmektedirler. Ayrıca kamu sektörü ve özel sektörü takiben kar amacı gütmeyen kuruluşların literatürde “Üçüncü Sektör” olarak yerini aldığını söylemek mümkündür (Kocabaş, 2010: 15-16).

Prof. Dr. Sabahattin Zaim tarafından yapılmış bir tanıma göre; kar amacı gütmeyen kuruluşlar, “İnsanların çalışma ve çalıştırma özgürlüğüne sahip olarak maddi refaha ulaştığı, manevi ihtiyaçlarının tatmini için ise inanç ve dinine göre yaşama özgürlükleri gibi demokrasinin temel haklarının sağlandığı, bireylerin bazı toplumsal sorunların hukuk sistemi içinde çözümüne katkıda bulunabilmek; kısaca kendi kendilerini yönetebilmek adına oluşturdukları baskı örgütleridir.” (Kocabaş, 2010: 15-16).

Kar amacı gütmeyen kuruluşların tanımına ilişkin verilen açıklamalar incelendiğinde, ortak noktanın gönüllülük esasına dayanma, bağımsız bir yapı içerme, kar amacı gütmeme, belirli bir amaca hizmet etme olduğu görülmektedir.

Refah devleti anlayışında meydana gelen değişimlerin bir sonucu olarak günümüzde pek çok ülkede kar amacı gütmeyen kuruluşların taşıdığı önem gittikçe artmaktadır. Özellikle küreselleşmenin artan önemi ve yükselişe geçen liberal politikalar neticesinde kar amacı gütmeyen kuruluşlar ve özel sektör hızla yol kat etmektedir. Bu gelişmeler neticesinde eğitim, sağlık, istihdam, kadınlar, çocuklar, yaşlılar, gençler, özürülüler vb. kesimlerin sorunlarına çözüm üretme gayesinde olan sosyal politikaların aktörü kar amacı gütmeyen kuruluşların sosyal barış ve sosyal adaleti sağlamak maksadına da sahip olduğu anlaşılmaktadır (Kocabaş, 2010: 79). Günümüzde değişime uğrayan sosyal yapı neticesinde sosyal politikaların belirlenen amaçları yerine getirebilmesinin kar amacı gütmeyen kuruluşların etkinliği ile paralel olacağı düşünülmektedir. Böylelikle kar amacı gütmeyen kuruluşlar gerek sosyal adalet, gerek sosyal barış, gerekse de sosyal bütünleşme yönünden toplumda etkin bir amaca hizmet etmektedirler.

2. ALMANYA'DA KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞLARIN TANIMLANMASI

Almanya'da, Otto von Bismarck döneminde uygulanan sosyal sigorta uygulamaları ile öncelikle devletin refah sağlayıcı uygulamalarda önemli bir aktör olduğu görülmektedir. Ancak zaman içerisinde artan refah arayışları yeni sosyal politika aktörlerinin de etkinlik göstermesine sebep olmuştur. Bu kapsamda Ücretsiz Refah Dernekleri, Katolik, Protestan, Yahudi ve Sol- Kanadın yer aldığı diğer kuruluşlar da refahın artırılmasına yönelik çabalar sergilemişlerdir (NGO Monitor's, 2016: 1; Northern Ireland Council for Voluntary Action-NICVA, ty: 5). Bu bağlamda Almanya, refah hizmetlerinin sunumunda devlet ve kar amacı gütmeyen kuruluşların işbirliğinin yoğun olarak yaşandığı bir ülke konumuna gelmiştir. Böylelikle, sosyal hizmetlere yönelik uygulamalarda devlet finansman anlamında destek sağlarken, hizmetlerin sunumunda kar amacı gütmeyen kuruluşlar önemli rol oynamışlardır (Özdemir, 2004: 153).

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların kapsamı oldukça geniştir. Alman İstatistik Kurumuna ait kar amacı gütmeyen kuruluşlar ile ilgili çok fazla veri olmamasına rağmen, 1999'dan bu yana yapılan Ulusal Gönüllülük Araştırmaları neticesinde elde edilen verilere göre; 2010 yılı itibarı ile 14 yaş ve üzeri Alman nüfusunun % 36'sının gönüllü faaliyetler içinde yer aldığı görülmektedir. Toplam nüfus içerisinde erkeklerin gönüllülük oranı % 40 iken, kadınlarda bu oran % 32 seviyesindedir. Çok çocuklu aileler tek çocuklu ailelere göre gönüllü faaliyetlere daha fazla katılırlarken, kırsal alanlarda gönüllülüğün (% 40), kentsel alanlara göre (% 30) daha yüksek olması dikkat çeken bir durumdur (European Volunteer Centre, 2012: 153).

Bu olumlu tablo karşısında Almanya'da genç nüfusun gönüllü faaliyetlere katılım oranının 1999 yılından itibaren düşüş gösterdiği gözlenmektedir. 1999 yılında gençler arasında gönüllü faaliyetlere katılım oranı % 37 olmasına karşın bu oran 2009 yılında % 35'e düşmüştür. Okul ve üniversitelerdeki zorunlu uygulamaların (ders sürelerinin fazlalığı, derslere katılım zorunluluğu) bu düşüşün sorumlusu olarak nitelendirilmektedir. Ancak 2009 yılı sonrasında gençlerin gönüllü faaliyetlere katılımını desteklemek amacı ile müfredatta yapılan düzenlemelerle gençler kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetlerine daha fazla katılmaya başlamışlardır (European Volunteer Centre, 2012: 153).

60 yaş ve üzeri grubun gönüllülük oranı ise son 10 yılda % 31'den % 37'ye yükselmiştir. Bu durum gerek emeklilik öncesi dönemlerde, gerekse de emeklilik sonrası dönemlerde yaşın yükselmesi ile beraber gönüllülük oranının daha da arttığını göstermektedir. Bunun en temel sebeplerden biri, yaşlanma ile beraber artan serbest zamanın değerlendirilmesi isteğidir (European Volunteer Centre, 2012: 153). Ancak Almanya için gönüllülük kapsamında değerlendirilen faaliyetleri yalnızca yaşlıların katılımına endekslemek de doğru değildir.

Almanya'da gönüllü faaliyetleri geliştirmek için 2001 yılı "Uluslararası Gönüllüler Yılı (International Year of Volunteers-IYV)" olarak ilan edilmiştir. Böylece toplumda farkındalık yaratmak amaçlanmış ve gönüllülüğün önemi vurgulanmıştır. 2004 yılından beri her yıl organize edilen Sivil Gönüllü Katılımı haftası "Week of Civic Engagement" ile

de Toplum Hizmet için Ulusal Ağ (National Network for Civil Society-BBE) tarafından gönüllüğün benimsenmesi ve gönüllülerin sayısında artış yakalanması hedeflenmektedir. Böylelikle her yıl bölgesel, yerel ve ulusal anlamda 1500 civarında proje başlatılmaktadır. Geçmiş yıllarda gönüllülük ile ilgili medya faaliyetleri de artmış olup, 2009 yılından beri Almanya’da ARD televizyon kanalı gönüllülük ile ilgili tematik yayınlar hazırlamaktadır. 5 Aralık Gönüllüler Günü etkinlikleri Almanya’da her yıl önemli etkinliklerle kutlanmakta, böylece gönüllüğün önemine bir kez daha dikkat çekilmektedir (European Volunteer Centre, 2012: 153-154).

Almanya’da kar amacı gütmeyen kuruluşların bu derecede yüksek ilgi görmesi her geçen dönemde bu kuruluşların biçimlerinin yeniden şekillenmesine neden olmaktadır. Bu dönüşüm ve şekillenme ile Almanya’da kar amacı gütmeyen kuruluşların temel olarak; vakıflar, yerel sulh mahkemesine kayıtlı kar amacı gütmeyen dernekler, sosyal dernekler (kayıtlı olmayan), kar amacı gütmeyen kısa vadeli sermaye şirketleri, kar amacı gütmeyen anonim şirketler, kar amacı gütmeyen bireysel örgütlenmeler, tüketiciyi koruma örgütleri, yurttaş hareketleri, gruplar ve yurttaşlık girişimleri, hakları savunma örgütlenmeleri: partiler, sendikalar, konut kooperatifleri ve sosyal kooperatifler, yardımlaşma grupları, dini cemaatler ve ilgili kuruluşlar şeklinde tanımlandığı bilinmektedir (T.C. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, 2017: 1). Örgütlenme biçimleri bağlamında sıralanan bu kuruluşlardan sosyal dernekler adı altında kayıtlı olmayan derneklerin üçüncü kişilere karşı sınırsız sorumluluğa sahip oldukları görülmektedir. Almanya’da kayıtlı olmayan dernekler tüzel kişiliğe sahip olmasalar bile maliye bakanlığına karşı sorumludurlar. Ayrıca kayıtlı dernek statüsünde yer alan dernekler “Alman Medeni Kanunu” gereğince “Yerel Sulh Mahkemesi”ne kayıt yaptırarak tüzel kişilik kazanmaktadır (T.C. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, 2017: 1).

3. ALMANYA’DA (KORPORATİST) KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞ REJİMİ

Literatürde Esping-Andersen tarafından kategorize edilen refah rejimleri (liberal, sosyal demokrat, korporatist), Salamon ve Anheier’in çalışmaları ekseninde kar amacı gütmeyen kuruluşlar için de geliştirilmiş, bu bağlamda refah rejimlerinin kar amacı gütmeyen kuruluş rejimlerini de doğrudan belirlediği ortaya konmuştur. Salamon ve Anheier kar amacı gütmeyen kuruluş rejimlerini liberal, korporatist, sosyal demokrat ve devletçi modeller ekseninde belirlemişlerdir (Einolf, 2017:3; Özdemir vd., 2009:161).

Salamon ve Anheier’in modeline göre liberal kar amacı gütmeyen kuruluş rejiminde (Amerika) devletin rolü en düşük düzeyde olup, kar amacı gütmeyen kuruluşlar piyasa (özel sektör) aktörü ekseninde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Sosyal demokrat kar amacı gütmeyen kuruluş rejiminde (İsveç) ise devlet neredeyse hemen hemen her konuda etkili olmakla beraber, piyasa faktörünün ve kar amacı gütmeyen kuruluşların etkisinin çok düşük olduğu gözlenmektedir. Devletçi kar amacı gütmeyen kuruluş rejiminde (Japonya) ise, kar amacı gütmeyen kuruluşlar çok fazla gelişmemiş ve devletin bu konudaki etkinliği de düşük düzeydedir (Özdemir, 2009: 161-162).

Almanya'nın dahil olduğu kar amacı gütmeyen kuruluş rejimi korporatist kar amacı gütmeyen kuruluş rejimidir. Aslında bu rejimin en önemli temsilcisi de Almanya'dır. Kar amacı gütmeyen kuruluş tanımında bu kuruluşların devletten kısmen bağımsız olduğu ifade edilmekle birlikte, Almanya'da bu durum daha farklıdır. Çünkü Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlar ve devlet adeta işbirliği içerisinde faaliyet göstermektedir. Bu durum korporatist refah rejiminin en önemli özelliği olmasına karşın, özellikle bu rejimin diğer temsilcisi olan ülkelerle (Fransa vb.) karşılaştırıldığında Almanya'daki devlet-kar amacı gütmeyen kuruluş ikili işbirliğinin en üst düzeyde olduğu gözlenmektedir. Bu bağlamda devletin kar amacı gütmeyen kuruluşların yapılanması için yaptığı harcamalar yüksek olup, kar amacı gütmeyen kuruluşların kendi içlerinde yapmış oldukları harcamalar ve son dönemde piyasa aktörü ile bütünleşerek yaptıkları harcamalar da yüksektir (Einolf, 2017:3).

Almanya'da bireysel kapsamda ve dini aktörler kapsamında topluluk olarak devamlılık gösteren bir kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasının olması günümüzde Almanya için devlet, devlet-piyasa, dini kuruluşlar (özellikle Katolik kilisesi) kapsamında hibrid bir kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasına doğru ilerlendiğini göstermektedir. Bu yapıda Alman hükümetinin kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanması için devlete ve piyasa aktörüne birlikte rol vermiş olması etkin rol oynamaktadır (Zimmer ve Bräuer, 2014:14).

4. ALMANYA'DA KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞLARIN TARİHSEL GELİŞİMİ

4.1. Almanya'da Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşların Geçmişteki Durumu

Almanya'nın tarihsel geçmişi incelendiğinde, yaklaşık 300 krallık, düklük ve baronluk sisteminin politik ve dini olarak zaman içerisinde parçalandığı gözlenmektedir. Bu bağlamda otokratik güç ve baskın iki örnek olarak, Avusturya Katolik İmparatorluğu ve Prusya Protestan Krallığı başı çekmiştir. Sivil toplum algısı içerisinde burjuvazi kültürünün ilk ibareleri ise 18. yy'da edebiyat, gazete basımı, müzik, eğitimsel birlikler, hükümet-devlet yönetimi alanlarında yaşanan gelişimlerle kendini göstermiştir (Anheier ve Seibel, 1993: 3).

1776-1848 yılları Avrupa'da büyük dönüşümler ve devrimlerin yaşandığı bir zaman dilimi olarak tarihe geçmiştir. Bu döneme yön veren şahsiyetler arasında ünlü Alman fikir adamı George Wilhelm Friedric Hegel gelmektedir. Hegel'in siyaset felsefesi fikirlerinde otokratik rejim içerisinde kar amacı gütmeyen kuruluşlar önemli bir portre çizmektedir. Hegel'e göre sivil toplum, ekonominin gelişmesinin koşulu olan çelişkileri de içinde barındırmaktadır. Devlet sivil toplumu düzenleyecek dengeli bir unsurdur. Hegel güçlü bir toplum ve güçlü bir devletin yapısını savunmuş olmakla beraber, O'na göre sivil toplum; devlet ve aile arasındaki farklılaşmanın ara bir kademesidir. Hegel'e göre devlet rasyonel, evrensel, işbirlikçi her birey için uygar yaşamın sağlayıcısı sosyal bir varlık olarak tanımlanmışken, sivil toplum bireysel çıkar ve isteklerin ortaya çıktığı bir yapı olarak nitelendirilmektedir. Buna rağmen tüm bu alanlar aristokrasinin sıkı kontrolü altında tutulmuştur. Yeni orta sınıf veya burjuvazi (bürgertum) politik sorumlulukları paylaşmamış ve politikanın dışında kalmıştır.

Diğer Avrupa ülkelerinin aksine aristokratik ve otokratik devlet arasındaki gizli gerilim ve orta sınıftan çıkışı 19. yy. boyunca yaşanan ciddi gerginliklere rağmen Almanya'da herhangi bir kırılma noktası oluşturmamıştır. Bu durumda Almanya'yı kar amacı gütmeyen kuruluşlar açısından ön plana çıkaran temel yaklaşım, Prusya'da temellenen işbirliği-gönüllülük uygulamaları ve bu uygulamaların kalıcılığı olmuştur. Bu süreçte Almanya'da ortaya çıkan kar gütmeyen kuruluşlar devlete karşı bir güç olarak gelişmemiş aksine devletle etkileşim halinde olmuşlardır (Priller vd., 2000: 8-10).

Bu bağlamda Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların tarihi, Almanya'nın zengin tarihsel yapısının bir ürünü olarak nitelendirilmektedir. Geçtiğimiz iki yüz yıl ve öncesinde Almanya'nın kar amacı gütmeyen kuruluş yapısı üç temel prensibe göre şekillenmiştir. Bu prensipler; öz-yönetim, yetki ikamesi ve kamu hizmetleri olarak sıralanmaktadır (Priller vd., 2000: 9; Zimmer vd., 2017:684). Buna göre;

- **Öz-yönetim prensibi çerçevesinde;** devletle halk arasında 19. yy'da ortaya çıkan anlaşmazlıklardan kaynaklanan kendi kendini yönetim (self-administration) sürecinde kar amacı gütmeyen kuruluşlardan özellikle derneklerin özgürleşmesi kısmen otokratik bir devlet düzeni içerisinde onaylanmıştır. Takip eden süreçte, 19. yy'ın başlarında devlet zorunlu kamusal ve özel ortaklık sistemlerini bölgesel seviyede kullanmıştır. Bu dönem içerisinde ortaya çıkan uygulamanın adı "Fahri Ofisler" (Honorary Office-Honorary Work) olarak nitelendirilmiş olup, temel amaç halka yardım etmektir.
- **Yetki ikamesi prensibi çerçevesinde;** gerçekleştirilecek sosyal hizmetler ve refah uygulamaları, devletin ötesinde kar amacı gütmeyen kuruluşlara öncelik tanımaktadır. Bu prensip altında, kar amacı gütmeyen kuruluşlar devlet tarafından kabul görüp finansal açıdan desteklenmektedirler. Katolik sosyal öğretisinin gerçekleştirdiği bu çalışma, dünya çapında kar amacı gütmeyen kuruluşlar bakımından başarılı bir uygulama olarak nitelendirilmektedir. Böylece katolik sosyal öğretisi kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasında kilise ve devletin sorumluluklarını tanımlamıştır.
- **Kamu hizmetleri prensibi çerçevesinde;** kapitalizm ve sosyalizmin her ikisine alternatif araştırmalar kapsamında temel amacın rekabeti hedef almaksızın topluma sosyal hizmet sunumu olması gerektiği vurgulanmıştır.

Kar amacı gütmeyen kuruluşların Almanya'daki önemli örneklerinden sayılan ve Katolik kilisesine bağlı olarak hizmet veren Caritas (Kardeşçe Sevgi-İnsani Dayanışma) ve Uluslararası Çocukları Koruma Birliği 1886 yılında yukarıda sıralanan üç temel prensip ekseninde önemli hizmetler vermişlerdir. Öyle ki Federal Almanya'da Caritas, Almanya'nın en büyük işverenlerinden biri olan Siemens şirketinin çalışan sayısından daha fazla kişiye istihdam sağlamıştır (Priller vd., 2000: 9).

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların sistemli gelişimi, Weimar Cumhuriyeti döneminde başlamış olup, 1919 Weimar Anayasası ile derneklerin kurulmasına ilişkin önceki dönemlerdeki eksiklikler ve kısıtlamalar kaldırılmıştır. Böylece kar amacı gütmeyen kuruluşların sayıları artış göstermiştir. Buna karşın 1933-1945 yılları arasında Nazi

Almanya'sında ve İkinci Dünya Savaşı döneminde Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların çoğu aktivite gösterememiştir. Bu durum dönemin politik ve ekonomik baskılarından kaynaklanmaktadır (Adam ve Lingelbach, 2015: 242). Aktivite gösteren kar amacı gütmeyen serbest refah birlikleri ise tek bir şemsiye altında yeniden gruplanmıştır. Yalnız bunlar yine Nazi kontrolü altında aktivite göstermeye devam etmişlerdir. Bu kuruluşlardan hariç tutulan bir birlik olan Kızıl Haç (Red Cross) Ulusal Sosyalist Refah Örgütü (National-Socialist People's Welfare NSV) olarak faaliyetlerini sürdürmüştür (Value, 2011: 75-77).

Almanya'da 1960'ların sonuna gelindiğinde önemli iki dernek göze çarpmaktadır. Bunlar; Caritas ve Diaconia olup bu iki dernek iki ayrı kiliseye bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmüştür. Buna karşın 1961 yılı itibarı ile Almanya'da "Federal Sosyal Yardım Kanunu"nun yürürlüğe girmesi, kar amacı gütmeyen kuruluşların kapsam ve kapasitesinin gelişmesinde önemli bir dönüm noktası olmuştur (Anheier, 2002: 4).

Almanya'da 1950-1975 döneminde refah ve sosyal hizmetler alanında yetki ikamesi prensibi; Medeni Kanun, federal sosyal yardımlar ve gençlere yönelik refah sağlama araçlarına aktarılmıştır. Bu durum AB Gündem 2000'de belirtilen kriterler ile örtüşen ve öteden beri uygulanan bir yaklaşımdır. Özellikle insan hakları ve azınlık haklarına saygılı ve katılımcı kurumlara sahip olmak kriteri, kar amacı gütmeyen kuruluşları doğrudan ilgilendiren bir maddedir. Bu nedenle, AB aday ülkeler için siyasi ve ekonomik kriterler yanında sivil toplum mevcudiyeti ve etkinliğini de sorgulamaktadır. Sivil toplum anlayışının özgürlükler ve haklar alanı olması bu durumu desteklemektedir. Bu sebeple hak ve özgürlüklerin anayasalarla güvenceye alınması önem arz etmektedir. AB'nin kendine özgü bir insan hakları kataloğu oluşturmasında ve bu katalogta sivil toplumun etkinliğine ağırlıklı olarak yer verilmesinde özellikle Almanya'nın desteğinin ön planda olduğu görülmektedir (Karakuş, 2006: 48).

4.2. Almanya'da Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşların Günümüzdeki Durumu

Almanya'da ilk dönemlerde görülen kar amacı gütmeyen kuruluş yapılanmasının aksine, günümüzde kar amacı gütmeyen kuruluşların büyük çoğunluğunun kayıtlı derneklerden (Chartered Associations/Eingetragene Vereine) oluştuğu görülmektedir. Johns Hopkins Projesinin sonuçlarına göre kar amacı gütmeyen kuruluşların sayıları hızla artmaktadır. Öyle ki 1960'larda sayıları 86 bin olan bu kuruluşlar, 2008 yılı itibarı ile 550 bin'e, 2011 yılı itibarı ile de 580 bin'e çıkmış olup, 2017'de Almanya'daki kayıtlı dernek sayısı 600 binin üzerindedir (T.C. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, 2017:6). Derneklerin sayısındaki artış hem kamudaki, hem de özel sektördeki büyüme hızları ile paralellik de arz etmektedir (Zimmer vd., 2013: 6). Bu kuruluşların büyük çoğunluğu geçtiğimiz kırk yılda eski Batı Almanya tarafından fonlanmış olmakla beraber, son yirmi yılda da eski Batı Almanya tarafından desteklenmektedirler.

Johns Hopkins Projesi verilerine göre günümüzde Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetleri ağırlıklı olarak spor ve sosyal hizmetler üzerinde yoğunlaşmıştır. Sağlık ve sosyal hizmetler alanında sektörün işgücünün yaklaşık % 60'ının yer alması bu durumu doğrulamaktadır. Genel istihdam oranları açısından da Almanya'da sosyal hizmetler alanında çalışan kişilerin %76'sı kar amacı gütmeyen kuruluşlarda istihdam edilmektedir.

Almanya'da kar amacı gütmeyen hastanelerin yaygın olarak faaliyet göstermesi (kar amacı gütmeyen kuruluşlardaki) toplam istihdamın % 25'lik diliminin sağlık sektöründe yer almasının da temel sebebidir (Zimmer vd., 2013: 43-45).

Günümüzde Almanya'daki refah sistemi, kamusal hizmetlerin ötesinde kar amacı gütmeyen kuruluşlara öncelik tanıyan ve yetki ikamesi ilkesi ile tanımlanan çekirdek bir sisteme sahiptir. Her türlü aksiyonda ilk olarak kar amacı gütmeyen kuruluşlar harekete geçmekte, eğer herhangi bir alternatif yok ise devlet müdahalesi ön plana çıkmaktadır. Bu süreçte kar amacı gütmeyen kuruluşlar devletten yaygın olarak finansal destek talebinde bulunabilmektedir. Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların artan önemine binaen hemen hemen her kar amacı gütmeyen kuruluşun günümüzde altı üst kuruluştan birine üye olduğu görülmektedir. Bu kuruluşlar;

- İşçi Refah Hizmetleri (Worker's Welfare Service-Arbeiterwohlfahrt AWO),
- Alman Caritas Derneği (German Caritas Association- Caritasverband),
- Üye Olunmayan Yardım Dernekleri (Association of Nonaffiliated Charities- Deutscher Paritätischer Wohlfahrtsverband, DPWV),
- Alman Kızıl Haçı (German Red Cross-Deutsches Rotes Kreuz, DRK),
- Protestan Kilisesi Refah Hizmetleri (Welfare Service of the Protestant Church- Diakonisches Werk),
- Almanya'daki Yahudilerin Merkezi Refah Ajansı (Central Welfare Agency of Jew in Germany- Zentrale Wohlfahrtsstelle der Juden in Deutschland) olarak sıralanmaktadır (European Volunteer Centre, ty: 2).

Geleneksel olarak yardım organizasyonları her aktivite alanına gönüllüleri entegre etmişlerdir. Buna rağmen çoğunlukla gönüllük yukarıda adı geçen altı üst kuruluş çerçevesinde gerçekleşmektedir. 1970'lerden bu yana sosyal işlerin profesyonelleşmesinden dolayı daha da etkin bir yapının ortaya çıktığı görülmektedir. 1990'lardan itibaren birçok yeni organizasyonun kurulması gönüllü faaliyetlerin kapsamını genişletmiştir. Bu süreçte üst kuruluşların gönüllülük anlamında etkinliklerinin arttığı da bilinmektedir.

Almanya'daki bölünme ve onu takip eden politik sistemdeki değişimler, kar amacı gütmeyen kuruluşlarda çalışan gönüllülerin bir süre sonra partisel aktivitelerde de yer alarak politik sistemin bir parçası olduğunu gözler önüne sermektedir. Bu durum diğer ülkelerde seçim dönemlerinde etkin bir biçimde kullanılan bir yöntemdir. Ancak unutulmamalıdır ki ister parti ideolojisi, ister devlet kontrolü olsun tüm bu kurumlar kar amacı gütmeyen kurumlar olarak hizmet vermekte ve amaçlarına hizmet etmektedirler (European Volunteer Centre, ty:3).

Doğu ve Batı Almanya'nın 3 Ekim 1990 tarihinde birleşmesi ile birlikte gönüllülük anlamında Batı Almanya'daki üst kuruluşlar biçimlendirici rol oynamışlardır. Birleşme öncesi dönemde kamu harcamalarının büyük bir bölümünün Batı Almanya'ya transfer edilmesinin bu durumda önemli bir rol oynadığı düşünülmektedir.

Almanya'da sivil faaliyetlerin geleceği ile ilgili olarak federal parlamento çalışmalarına ilişkin son raporda, gönüllülük olarak kabul edilen tüm aktiviteler tek bir terim adı altında

toplanmış olup bunlar “Gönüllü Sivil Faaliyetler” (Voluntary Civic Activities) adını almıştır. Sivil katılımı diğerleri için sorumluluk (Responsibilities for Others) anlamı taşımaktadır ve toplumun bir üyesi olarak aktif olmak (Becoming Active as a Member of the Community) demektir (European Volunteer Centre, ty:2-3).

Almanya’da, gönüllü çalışmalara ait faaliyetler kültür ve spor alanında artmıştır. Özellikle 26 yaşına kadar olan zorunlu okul dönemini bitirmiş gençlere gönüllülük teklif edilmektedir. Böylece bu kişilerin tecrübe kazanarak kar amacı gütmeyen kuruluşlarda profesyonel alana geçişlerine de katkı sağlanmaktadır. Bunların yanında diğer yaş gruplarının da gönüllü hizmetlere katılımının mümkün kılınması için pilot projeler uygulanmaktadır (Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, 2004:9)

Almanya’da gönüllü katılımın güçlendirilmesi ve teşviki için Federal Meclisten geçen “Yardım Edenlere Yardım Kanunu”nun bürokratik yükü bazı etkilerle azaltılması beklenmektedir. Bunlar; (1) yardım yapan kurumlar için vergi düzenlemeleri, (2) nakit veya taşınmaz mülk bağışlayan kurum veya kişilere yönelik vergi düzenlemeleri, (3) Bireysel gönüllülere yapılan tüm harcamalar (harcırah ve gündelikler) ve onların geri ödenmesine ilişkin düzenlemelerdir (Value, ty:4).

Sayılan bu üç uygulama dışında gönüllüler kaza ve hastalıklara karşı sigortalanmaktadır. Ayrıca kar amacı gütmeyen kuruluşlarda tam zamanlı olarak çalışanlar kendi çocuklarının bakımı için para almakta ve maaşlarında tüm bu harcamaları kapsayacak şekilde belirlenmektedir. Yukarıda bahsedildiği üzere 1990’lardan bu yana gönüllülük ile ilgili tutumlar değişim göstermektedir. Bunda Almanya’daki gönüllülüğün gelişimine yönelik araştırmaların etkisi bulunmaktadır. 1990’ların sonunda hız kazanmış bu araştırmaların başlıcaları; Ekim 1998’de Robert Bosch Vakfı tarafından organize edilen “Avrupa ve Almanya’daki gönüllü hizmetleri için çağrı” (A call for voluntary Services in Germany and Europe/Jugend erneuert Gemeinschaft) ile ilgili bir bildiri, 1998 “Sivil Katılım ve Gönüllülük Üzerinde Karşılaştırmalı Ulusal Bir Araştırma” (Freiwilligensurvey), 15 Aralık 1999’da Federal Alman Parlamentosu tarafından gerçekleştirilen “Sivil Faaliyetlerin Geleceği Üzerinde Çalışma Komisyonu Kurulması” başlıklı çalışma sonucunda bürokrasinin azaltılması, bağışların üzerindeki vergi düzenlemelerinin ve kar amacı gütmeyen kurumların durumunun yeniden gözden geçirilmesi ve bunun ülkesel ve bölgesel anlamda biçimlendirilmesi kararıdır (Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, 2004:9).

Tüm bu başlıklarda adı geçen pilot projeler, Almanya’da klasik gönüllü hizmetlerden öte daha aktif, etkileyici, geniş çaplı bir işbirliğini ve bu yöndeki çalışmaların ne kadar önemli olduğunu göstermeyi amaçlamıştır.

5. ALMANYA’DA KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞLARI DENETLEYİCİ MEKANİZMALAR

Almanya’da kar amacı gütmeyen kuruluşların ilk faaliyet gösterdiği dönemlerde bu kuruluşların işleyişleri için herhangi bir izin gerekmemesi kar amacı gütmeyen kuruluşların

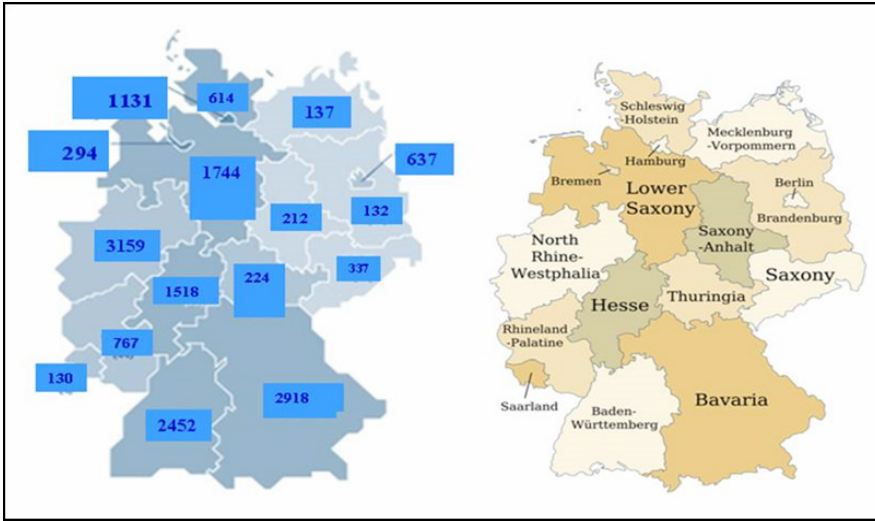
faaliyetlerini düzenlemek bakımından herhangi bir özel birimin yetkisini gerektirmemiştir. Almanya'da hızla gelişen kar amacı gütmeyen kuruluşların işleyişini belirlemeye yönelik Alman Adalet Bakanlığı'nca Dernekler Kanunu'nda belirli düzenlemeler yapılmış olmakla birlikte günümüzde üç kurumun bu kuruluşların faaliyetlerini denetlediği görülmektedir (Alman Federal Meclisi, 2015: 57).

Bu kuruluşlar; Maliye Bakanlığı (Bundesministerium der Finanzen), Sulh Mahkemele-ri (Amtsgericht) ve İçişleri Bakanlığı (Bundesamt für Verfassungsschutz) olarak sınıflan-dırılmaktadır. Bu kuruluşlardan Maliye Bakanlığı kar amacı gütmeyen kuruluşların amaç-ları doğrultusunda hareket edip etmediğini, gerekli evrakları tutup tutmadıklarını, mevzuata uygun hareket edip etmediklerini denetleme görevini üstlenmektedir. Denetimler esnasın-da kamu yararına hizmet ettiği bilinen derneklerin bu özelliklerini kaybettiklerinin ortaya çıkması durumunda, kamu yararı statüleri ortadan kalkmakta, mevcut belgeleri ellerinden alınmaktadır. Yetkili kurumlar arasında ikincisi olan Sulh Mahkemeleri ise Federal Adalet Bakanlığı bünyesinde kanunlarla Federal Meclis tarafından onaylanmış tüzükler çıkarıl-ması, onaylanması anlamında etkinlik göstermektedir. Almanya'daki dernekler ise İçişleri Bakanlıkları ve bünyelerinde kurulan Anayasayı Koruma Dairesi'nce denetlenmektedirler. Bu denetimin temel amacı ilgili kurumların terör, şiddet ağırlıklı bir diğer ifade ile yasa-lara aykırı faaliyet gösterip göstermediklerinin ortaya konmasıdır. Amaç "Barışçıl Ortak Yaşam"ı temin etmektir. Bununla birlikte kar amacı gütmeyen kuruluşları denetleyici bu üç temel kuruma ilaveten farklı kurumlarında denetimde etkinlik gösterdiği görülmektedir. Bu kurumların başlıcaları ise kaymakamlık ve emniyet müdürlükleridir (T.C. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, 2013: 13-15).

6. ALMANYA'DA KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞLARA İLİŞKİN VERİLER

6.1. Almanya'da Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşların Sayıları

Kar amacı gütmeyen kuruluşların yaygınlık gösterdiği Almanya'da günümüzde 600 binin üzerinde kayıtlı dernek yer alırken derneklerin yanı sıra vakıf ve diğer kuru-luşlar ile toplam kar amacı gütmeyen kuruluş sayısı 2017 yılı itibarı ile 2 milyon 500 bin civarındadır (T.C. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, 2017:6; Sarı-toprak, 2019: sy). Almanya'nın batısında ve güneyinde vakıf sayısının diğer bölgelere göre daha fazla olduğu görülürken, özellikle Kuzey Ren Vestfalya, Baden Württemberg ve Bavaria'da vakıfların sayısının bir hayli fazla olduğu anlaşılmaktadır. Bu bölgeleri takiben Aşağı Saksonya, Berlin, Bremen ve Hamburg en fazla sayıda vakıfa sahiptir. Genel olarak kuzeybatı ve güneyde yer alan eyaletlerde vakıfların sayısının özellikle doğuda yer alan eyaletlere göre daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Buna karşın Almanya'nın kuzey doğusunda yer alan Berlin'de doğuda bulunan diğer eyaletle-re göre daha fazla sayıda vakıfın yer aldığı görülmektedir (Şekil 1). Bu durumun temel sebebi Berlin'in başkent olması ve bu bölgede gönüllü faaliyetler konusunda daha fazla bilincin olmasıdır (VİTA, ty:sy).



Şekil 1: Almanya'da Eyaletlere Göre Vakıflar (2013)
Kaynak: (VİTA, ty:sy)

Almanya'da 2017 yılı verilerine göre 600 binin üzerinde hukuki tüzel kişiliğe sahip kayıtlı dernek bulunmaktadır. En fazla dernek, Kuzey Ren Vestfalya Eyaletinde (115.344 dernek) mevcuttur. En az derneğin bulunduğu eyalet Bremen (3.879) olup, Almanya'da toplam dernekleşme oranı bakımından Bremen'in payının % 0.67 olduğu görülmektedir. Dernekleşme oranı Kuzey Ren Vestfalya Eyaletinde % 19.88'dir (Tablo 1).

Tablo 1: Almanya'da Eyaletlere Göre Kayıtlı Dernekler (2013)

Eyalet	Toplam Kayıtlı Dernek	Yüzde (%)	Eyalette Yaşayan Her Bir Milyon Kişiye Düşen Dernek Sayısı
Baden-Württemberg	87.973	15,16	7.098
Bayern	83.969	14,47	6.532
Berlin	22.487	3,88	3.887
Brandenburg	17.962	3,10	2.682
Bremen	3.879	0,67	797
Hamburg	9.367	1,61	1.821
Mecklenburg- Vorpom	12.307	2,12	1.752
Niedersachsen	49.320	8,50	9.005
Hessen	47.557	8,20	9.120
Thüringen	20.307	3,50	3.274
Kuzey Ren Vestfalya	115.344	19,88	23.235
Sachsen-Anhalt	18.251	3,15	2.612
Saarland	9.906	1,71	1.638
Sachsen	29.098	5,01	4.579
Schleswig-Holstein	16.398	2,83	3.134
Rheinland-Pfalz	36.173	6,23	7.044

Kaynak: (T.C. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, 2013: 11-12).

Almanya'da özellikle 2002 ve 2007 yılları itibarı ile mevcut vakıflara ek olarak hızlı bir vakıf artışı yaşandığı da görülmektedir. 2007 yılı sonrasında ise vakıfların sayısında düşüş yaşanmıştır. Vakıfların sayısındaki düşüşün sebepleri; bir kısmının kendiliğinden kapanması, bir kısmının da mevzuatta yer alan kriterleri taşınamamasından dolayı tasfiye edilmesidir. Ancak 2010 yılı sonrasında Almanya'da vakıfların sayısının artışa geçtiği bilinmektedir. Bu durumun en büyük kanıtı vakıf sayılarının son birkaç yıl içerisinde yaklaşık olarak 8 binden 16 binin üzerine çıkmasıdır. Vatandaşlarda güçlü bir sivil toplum bilincinin yerleşmesi (haftada 14-21 saat arası gönüllü işlerde çalışmaları) bu durumun temel sebebidir. Öyle ki Almanya'da her üç kişiden birinin boş zamanlarında toplum yararına işlerde çalışması bahsedilen bu durumu desteklemektedir. Almanya'da vakıfların sayısında yaşanan bu artış karşısında derneklerin sayısındaki artışa bakıldığında; 1990-2003 döneminde derneklerin sayısında hızlı bir artışa rastlanmamaktadır. 2003-2008 döneminde ise derneklerin sayısında önceki dönemlere göre daha yavaş bir artış olduğu görülmektedir. Bu durumun en temel sebebi, 2007 yılında dernek ve vakıflara yönelik düzenlemelerin vakıfların kurulma hızını yavaşlatmasıdır. Bir diğer ifade ile prosedürlerin uzaması yeni kurulan vakıfların ve derneklerin sayısını önceki dönemlere nazaran yavaşlatmıştır. Ancak 2008-2011 yılları arası ve 2012 yılından sonra yeni kurulan derneklerin sayısında hızlı bir yükselişten bahsetmek mümkündür (Zimmer vd., 2013:37). Avrupa'nın en fazla sayıda vakıfa sahip ülkesi olan Almanya'da sadece 2000 yılından bu yana 13 bin 500'ün üzerinde vakıf kurulmuştur. Bu da Almanya'da günümüze kadar kurulmuş vakıfların yarısından fazlasını oluşturmaktadır (İşte Almanya, 2019: sy.).

Öte Yandan Dışişleri Bakanlığı verilerine göre Almanya'da 2008 yılı itibarı ile yaklaşık olarak 2500 "Türk Derneği" faaliyet göstermekte olup, ayrıca 1500 adet "Cami Derneği"nin de aktif olarak çalışmalarda bulunduğu bilinmektedir (Çukurova Üniversitesi SBE Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü, 2012:523).

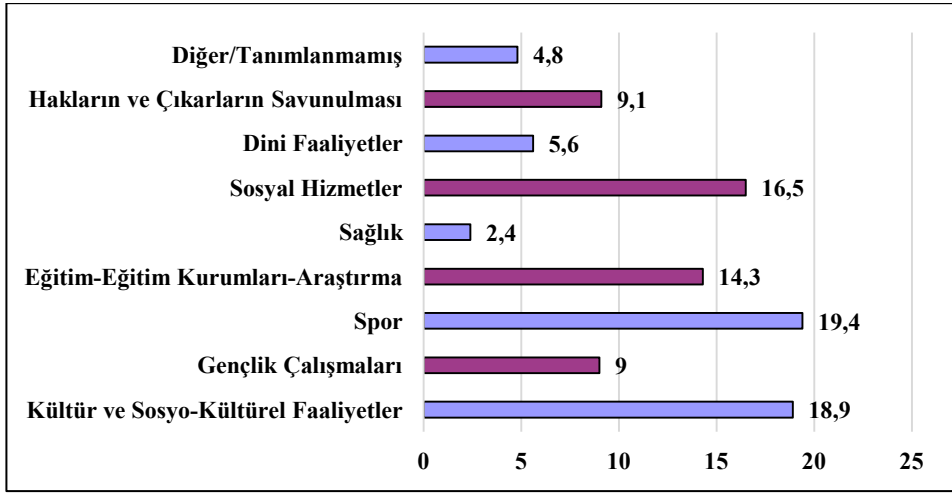
Günümüzde ağırlıklı Türk kökenli olup Almanya'da faaliyet gösteren kar amacı gütmeyen kuruluşlardan bazıları; Almanya Türk Öğretmen Dernekleri Federasyonu (ATÖF), Almanya Sosyal Demokrat Halk Dernekleri Federasyonu (HDF), Almanya Atatürkçü Düşünce Dernekleri Birliği (AADDDB), Almanya Türk Dernekleri Birliği (ATDB), NRW Türk Veli Dernekleri Federasyonu, NRW Sosyal Demokrat Halk Dernekleri Federasyonu, Essen Göçmen Dernekleri Birliği, Essen İslam ve Camiler Komisyonu, Rhein Ruhr Türk Toplumunu, Wesel Türk Toplumunu, NRW Türk Öğretmenler Derneği, Hagen Uyum Meclisi, Duisburg Atatürkçü Düşünce Derneği, Herne Atatürkçü Düşünce Derneği, Duisburg Sosyal Demokrat Halk Derneği, Ruhr Veliler Birliği, Bochum Veliler Derneği, Dinslaken Türk Alman Veli Derneği, Ruhr Öğretmenler Derneği, EKIN Derneği, DITIB Camii Essen-Altenessen, Hagen Demokratik Türk Birliği, DITIB Fatih Camii Essen-Katernberg, Türkiye Avrupa İlişkiler Enstitüsü, Ruhr Öğretmenler ve Eğitimciler Birliği, Bochum Türk Alman Forumu, AKTIF Derneği, Mosaik Derneği, Alman-Türk Eğitim Derneği, Bottrop Veli İnisiyatifi, Münster Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'dir (Takbis, 2013: sy.).

Almanya'daki Türklerin kar amacı gütmeyen kuruluşlarda katılım payının en yüksek olduğu faaliyet alanı spor ve sendikalar olup, Alman kökenli organizasyonlar içerisinde en az katıldıkları faaliyet alanını din oluşturmaktadır. Almanya'daki Türk kökenli kar amacı gütmeyen kuruluşlarda Türklerin en fazla katılım gösterdiği faaliyet alanını dini organizasyonlar ve kültür dernekleri oluşturmaktadır. Buna karşın Türklerin en az katılım gösterdiği alan ise hem Türk, hem de Alman kökenli organizasyonlar bakımından siyasi birlikler ve derneklerdir (Fien, ty:126).

6.2. Almanya'da Faaliyet Alanlarına Göre Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlar

Almanya'da temel faaliyet alanları bakımından kar amacı gütmeyen kuruluşların etkinlikleri değerlendirildiğinde, farklı dönemlere göre faaliyet alanının da değiştiği gözlenmektedir. Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların çoğunlukla spor alanında etkinlik gösterdiği bilinmektedir. Spor alanındaki kar amacı gütmeyen kuruluşlar tüm kuruluşlar içerisinde 1999 yılında %11.2, 2004 yılında %11.1, 2009 yılı itibarı ile %10.1'lik paya sahiptir. Bu durumda spor alanındaki kar amacı gütmeyen kuruluşların 1999-2009 yılları arasında etkinliğinin azaldığı gözlenmiştir. Buna karşın din, çevre ve hayvan koruma, genç ve erişkin eğitimi, gönüllü yangın söndürme ve acil kurtarma ve özellikle sağlık alanlarında gönüllü faaliyetlerde aynı süreçte bir artış yaşanmıştır. Sağlık alanındaki gönüllü çalışmalar incelendiğinde, 2004 yılında % 0.3'lük azalışın ardından 2009 yılında 2004 yılına göre yaklaşık olarak 2.3 katlık bir artışın görülmesi sağlığı gönüllülük anlamında etkin kılmaktadır. Keza önceki bölümde de ifade edildiği gibi sağlık sektöründe istihdamın fazla olması bu durumu desteklemektedir. Öte yandan din ve kiliselere yönelik faaliyetler anlamında gönüllülük bakımından sürekli bir gelişmenin mevcut olduğu da gözlenmektedir. Ayrıca kar amacı gütmeyen kuruluşların çocuk bakımı ve okul alanındaki faaliyetlerinde 1999 yılından 2004 yılına kadar artış gözlenirken, 2004 yılından 2009 yılına kadar herhangi bir artışa rastlanmaması da ilginç bir durum olarak nitelendirilmektedir. Bir diğer ilginç durum ise kar amacı gütmeyen kuruluşların sosyal hizmetler alanındaki etkinliklerinin 1999-2004 döneminde % 1.3 oranında artması karşısında, 2004-2009 döneminde bu kuruluşların etkinliklerinin % 0.2'lik oranda azalmasıdır (Zimmer vd., 2013: 67). Böyle bir tablonun oluşumunda gönüllü faaliyetlerin özellikle sağlık, gönüllü yangın söndürme ve acil kurtarma hizmetlerine doğru kaymasının etkili olduğu düşünülmüştür.

Öte yandan Almanya'da gönüllü faaliyetlere katılım güncel veriler bağlamında sektörlere göre değerlendirildiğinde; 2017 yılında spor alanında ve sosyo-kültürel alanlarda gönüllü faaliyetlerin yoğunlaştığı görülmektedir (Şekil 2).



Şekil 2: Almanya'da Faaliyet Alanlarına Göre Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlara Katılım (%)

Kaynak: (Horizontaal Overleg Vrijwilligerswerk, 2017: 19).

2017 yılı öncesinde (1999-2009 yılları arasında) spor alanında gönüllü faaliyetlere katılım dalgalanma gösterse bile spor halen Almanya'da gönüllü faaliyetler arasında birinci sırayı kaptırmamıştır. Bir diğer yandan sosyo-kültürel faaliyetler ve özellikle eğitim alanının gönüllükte önemli bir paya sahip olduğu da gözlenmektedir. 2017 yılı itibarı ile bu faaliyetleri sosyal hizmetler takip etmektedir. Bu gelişmelere karşın önceki on yıllık dönem ile karşılaştırıldığında dini faaliyetler ve sağlık alanında gönüllü faaliyetlere katılım azalmıştır (Horizontaal Overleg Vrijwilligerswerk, 2017: 19). Bu azalışın sebebi, sosyal hizmet alanının gönüllülükte giderek önem kazanması ve gönüllü olmak isteyenlerin, daha önce sağlık ve dini kurumlarda gönüllü olanların son yıllarda sosyal hizmetleri tercih etmesi ve(ya) bu alana kayması olarak değerlendirilmiştir.

6.3. Almanya'da Cinsiyete ve Yaş Gruplarına Göre Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlara Katılım

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetlerine katılım cinsiyetler bakımından değerlendirildiğinde, erkeklerin katılımının kadınlardan daha yüksek olduğu görülmektedir. Almanya ile beraber Avrupa'da erkeklerin kar amacı gütmeyen kuruluşlara katılımının kadınlardan daha yüksek olduğu ülkeler arasında Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Macaristan, İtalya, Lüksemburg, Portekiz, Slovenya ve İsveç yer almaktadır. Almanya ile karşılaştırıldığında Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Malta, Slovakya ve İngiltere'de kadınlar kar amacı gütmeyen kuruluşlarda daha fazla yer almaktadırlar. Almanya'da faaliyet alanlarına göre gönüllülükte erkeklerin daha çok spor ve profesyonel derneklere yöneldikleri görülürken, kadınlar daha çok sağlık, sosyal hizmetler ve eğitim alanlarında gönüllü faaliyetlerde bulunmaktadırlar (European Social Fund, 2007: 9; Sachße, 2017:2).

Yaş aralıkları bakımından kar amacı gütmeyen kuruluşlara katılım incelendiğinde, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Romanya ve Slovakya'da 15-30 yaş aralığındaki gençlerde; Belçika, Kıbrıs, Danimarka, Estonya'da ise 30-50 yaş grubunda gönüllülüğün yaygın olduğu görülmektedir (Tablo 2).

Tablo 2: Avrupa'da Gönüllülüğün Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

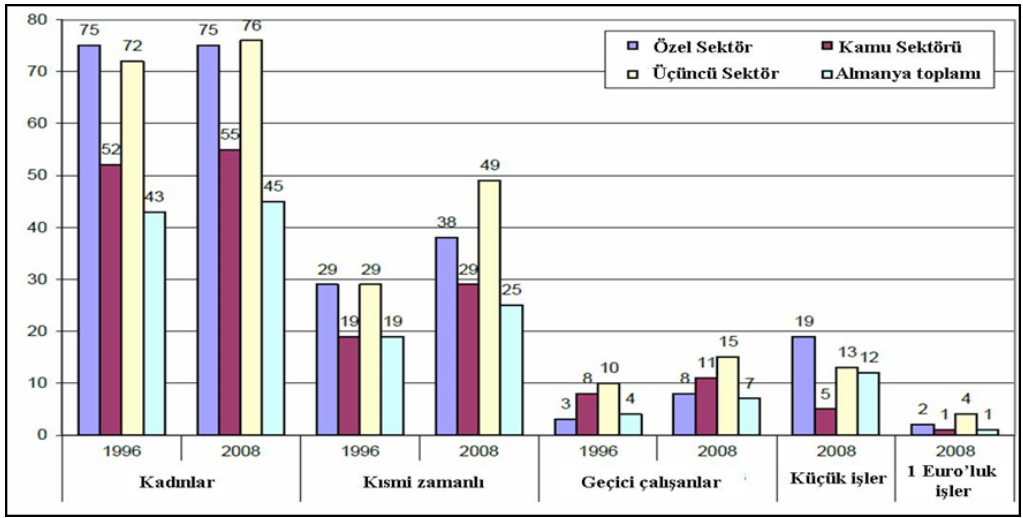
Yaş Grubu	Ülke
15-30	Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovenya
30-50	Belçika, Kıbrıs, Danimarka, Finlandiya, Macaristan, Portekiz
<i>Tüm Yaş Grupları</i>	Almanya
65+	Avusturya, İspanya, İsveç

Kaynak: (OECD, 2015: 4; European Volunteer Centre, ty.:13)

Almanya'da genel olarak tüm yaş gruplarında gönüllülüğün etkin olduğu görülürken gönüllü faaliyetlere katılım oranının en yüksek olduğu grup 45-55 yaş arası orta yaş grubudur. Bu grubu ağırlıkla 56-65 yaş arası takip etmektedir. Ayrıca nüfusun yaşlanmasına paralel olarak Almanya'da 76 yaş ve üzeri grup aktif olarak gönüllülük içerisinde yer almaktadır. 4-25 yaş arası genç nüfus, 26-35 yaş arası nüfusla aynı oranlarda gönüllü faaliyetlere katılım sağlamaktadır (OECD, 2015: 4; European Volunteer Centre, ty.:13).

6.4. Almanya'da İstihdam İçerisinde Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşların Yeri

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlarda istihdam verileri değerlendirildiğinde, istihdamın ağırlıklı olarak hizmet sektöründe yaygınlık kazandığı görülmektedir. Özellikle kar amacı gütmeyen kuruluşlardaki kadın istihdamı son yıllarda hızlı bir yükseliş göstermiştir. Öyle ki Almanya'da hizmet sektöründe faaliyet gösteren kar amacı gütmeyen kuruluşlarda çalışanların % 76'sı kadındır. Buna karşın bu oran Fransa'da % 69 seviyesindedir. Almanya'da genel istihdam rakamlarını kamu sektörü, özel sektör, üçüncü sektör ve toplamda ele alındığında kadın istihdamında kısmi zamanlı çalışmanın son yıllarda oldukça arttığı görülmektedir. Bunun temel sebebi özellikle kadınların kısmi zamanlı çalışma ile ailelerine daha fazla zaman ayırmalarıdır (Zimmer vd., 2013:30). 1996 yılı verilerine göre kısmi zamanlı çalışmada üçüncü sektörün payı toplamda % 29 iken, 2008 yılı ile birlikte bu oran % 49'a yükselmiştir Almanya'da 2008 yılında istihdamın % 15'ini üçüncü sektördeki geçici işlerde çalışanlar oluşturmaktadır. İşgücü piyasaları açısından sektörel bir değerlendirme yapıldığında, kamu sektöründe ve özel sektörde istihdamın üçüncü sektörün gerisinde kaldığını söylemek mümkündür. Almanya'da 2008 yılı verilerine göre 1 Euro'luk işlerde üçüncü sektörün payı; Almanya toplamı, kamu sektörü ve özel sektördeki 1 Euro'luk işler toplamından daha yüksek bir paya sahiptir (Şekil 3).



Şekil 3: Almanya'da Kar amacı Gütmeyen Kuruluşlarda (Üçüncü Sektör) İstihdam (%) (1996-2008)

Kaynak: (Zimmer vd., 2013:30).

Almanya'da istihdamın yapısı üçüncü sektör bakımından değerlendirildiğinde, kadın çalışanlar arasında kısmi zamanlı işlerde ve geçici işlerde istihdam edilenlerin oranları içerisinde üçüncü sektörün payı giderek artmıştır (Zimmer vd., 2013:30).

Almanya'da hizmet alanı ve organizasyon sayısı bakımından istihdamın durumu tam zamanlı ve kısmi zamanlı çalışanlar bakımından incelendiğinde, 2008 yılı Gesamtstatistik verilerine göre gençlik ve kendi kendine ve cemaatlere hizmet eden grupların tüm hizmet grubu içerisinde en fazla sayıya sahip olduğu görülmektedir. Bu organizasyonları yaşlılara ve engellilere hizmet eden kurumlar takip etmektedir. Hizmet alanı gençlik olan kurumlarda tam zamanlı olarak 146.018 kişi istihdam edilmekte olup, kısmi zamanlı olarak istihdam edilenlerin sayısı 179.955 kişidir. Hizmet alanı sağlık olan organizasyonlarda 222.435 kişi tam zamanlı, 152.451 kişi kısmi zamanlı olarak istihdam edilirken, yaşlılar ile ilgili organizasyonlarda tam zamanlı olarak 152.750 kişi, kısmi zamanlı olarak 246.164 kişi istihdam edilmiştir (Gesamtstatistik, 2009:14).

Yaşlılara hizmet eden organizasyon sayısı gençlik için faaliyet gösteren organizasyon sayısından daha az olsa bile gerek tam zamanlı, gerekse de kısmi zamanlı istihdam edilenler açısından toplam çalışan sayısının gençlik hizmet alanında faaliyette bulunan organizasyonlardan daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Ayrıca yaşlılar ile ilgili hizmet alanlarında çalışanların diğer hizmet alanlarında çalışanlardan daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumun Almanya'da yaşlı nüfus oranlarının hızla artmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Sağlık alanında faaliyette bulunan organizasyonların sayısı; gençler, yaşlılar ve engellilere yardım alanında hizmette bulunan organizasyonların sayısına göre daha azdır. Buna

karşın sağlık alanında gerek tam zamanlı, gerekse de kısmi zamanlı istihdam edilenler bakımından toplam rakamların diğer hizmet alanlarında çalışanlardan daha yüksek olması (yaşlılar ile ilgili organizasyonlarda kısmi zamanlı istihdam edilenler kapsam dışı bırakıldığında) dikkat çeken bir durumdur. Kendi kendine ve cemaatlere hizmet eden gruplar arasında ise din ve spor alanındaki kuruluşlar dikkat çekmektedir. Gesamtstatistik 2008 verilerine göre bu faaliyet alanlarına (din ve spor) ait 34.817 kuruluş bulunmakta ve bu kuruluşlarda toplamda 6.766 kişi tam zamanlı ve kısmi zamanlı olarak istihdam edilmektedir. Almanya'da sosyal yardım dernekleri adı altında faaliyet gösteren organizasyon sayısı ise 137.210'dur. Sadece sosyal yardım derneklerinde 1 milyon 500 binin üzerinde kişi hem tam zamanlı, hem de kısmi zamanlı olarak çalışmaktadır (Gesamtstatistik, 2009:14).

Hizmet alanları, organizasyon sayıları ve kısmi ve tam zamanlı çalışan sayıları 2016 yılı Gesamtstatistik verilerine göre değerlendirildiğinde; sağlık ve aile alanında hizmet veren sosyal refah derneklerinin sayısının 2008-2016 yılları arasında düşüş gösterdiği gözlenirken son yıllarda gençlerin gönüllülüğe bakış açılarının geliştirilmesi ile gençlik alanında faaliyet gösteren derneklerin arttığı görülmüştür (Tablo 3).

Öte yandan engelliler dışındaki korunmaya muhtaç durumda olan özel gruplara hizmet amacı güden kuruluşların sayısı da neredeyse iki kat artmış 13.426'ya yükselmiştir. Buna bağlı olarak bu organizasyonlarda istihdam edilen kişilerin sayısı da artmıştır. Bunun tek istisnası aile alanında hizmet veren kuruluşlarda kısmi zamanlı olarak çalışanlar olmuştur. Aile alanındaki kar amacı gütmeyen kuruluşlarda çalışanların istihdamı; 2008-2016 yılları arasında üçte bir oranında azalarak 18.614 kişiye düşmüştür (Gesamtstatistik, 2018:7).

Tablo 3: Almanya'da Sosyal Refah Derneklerinin Hizmet Alanları ve Çalışan Sayıları (2016)

Hizmet alanı	Organizasyon sayıları	Tam zamanlı çalışanlar	Kısmi zamanlı çalışanlar
Sağlık	7.763	235.453	178.039
Gençlik	41.884	173.175	245.764
Aile	4.787	6.207	18.614
Yaşlılar	19.515	146.230	362.528
Engelliler	19.071	162.315	220.555
Özel Durumdaki İnsanlara Yardım	10.486	19.766	24.866
Diğer	13.426	47.058	43.604
Eğitim Kurumları	1.691	14.589	13.901
Ara Toplam	118.623	804.795	1.107.870
Kendi Kendine ve Cemaatlere Hizmet Edenler	34.817	2.347	4.419
Genel Toplam	153.440	807.142	1.112.289

Kaynak: (Gesamtstatistik, 2018:7)

2008-2016 yılları arasında sosyal yardım derneklerinde istihdam edilenlerin sayısı yaklaşık 8 yılda 500 bin kişi civarında artış göstermiştir. Bu bağlamda genel bir değerlendirme yapıldığında Almanya'da toplam istihdamın yaklaşık 45 milyon kişi olduğu düşünüldüğünde, sosyal yardım derneklerinde tam zamanlı olarak istihdam edilenlerin toplam istihdamın % 1.79'unu oluşturduğu, kısmi zamanlı istihdam edilenlerin ise toplam istihdamın % 2.47'sini oluşturduğu görülmektedir. Gesamtstatistik'in verileri incelendiğinde, istihdam rakamlarının her yıl bir önceki yıla göre artış halinde olması kar amacı gütmeyen kuruluşların istihdam sağlamada önemli bir potansiyele sahip olduğunu desteklemektedir.

6.5. Almanya'da Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşların Finansman Yapısı ve Oluşturduğu Değer

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlar varlıklarını sürdürmek ve belirlenen amaçlar doğrultusunda faaliyet göstermek için farklı kaynaklardan gelir sağlamaktadırlar. Bu kaynaklar; zamanlarını gönüllülük ile ilgili çalışmalara ayıran gönüllülerin kendileri olarak nitelendirilebilirken (yaptıkları ücretsiz gönüllü çalışmalar), gönüllü faaliyetler sonucu elde edilen ve ekonomik değeri olan özel gelirler ve kar amacı gütmeyen kuruluşlara aktarılan fon kaynakları da önemli nitelikteki kaynaklar olmuştur. Bu bağlamda bir sınıflama yapılacak olursa, Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların kazançlarının üç farklı kaynaktan sağlandığı görülmektedir. Bunlar; kamusal fonlar, özel kazançlar ve özel bağışlar olarak sınıflandırılmaktadır. Kamusal fonların en yüksek olduğu faaliyet alanları sağlık, eğitim ve sosyal hizmetler olarak sıralanmaktadır. Özel kazançlar ağırlıklı olarak kültürel faaliyetlere ve yardımsever faaliyetlere yönelirken, bağışların ağırlıkta olduğu grup içerisinde uluslararası aktivite alanları, çevresel faaliyetler ve boş zamanı değerlendirme aktiviteleri yer almaktadır (GHK, 2010:129).

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların ekonomik görünümünü-f finansman kaynakları incelendiğinde, bu kuruluşlara ait gelirlerin % 50'sinden fazlasının kamu fonları vasıtası ile karşılandığı görülmektedir (Tablo 4). Bu fonlar içerisinde sübvansiyonlar, hibeler, hizmetlerin sağlanması için farklı ödemeler yer almaktadır. Finansman içerisinde en önemli kaynaklar; kamu istihdamından elde edilen fonlar ve belediye destekleri iken, kurumsal sponsorluk ve ücret karşılığı hizmetler düşük bir paya sahiptir (GHK, 2010: 129).

Tablo 4: Almanya’da Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşların Finansman Kaynakları ve Kamunun Payı (%)

Fon Kaynakları	Kamusal Fonların Seviyesi
<ul style="list-style-type: none"> • Kamu istihdamından elde edilen fonlar (%31) • Belediye fonları (%26) • Diğer Fonlar (%24) • Almanya’daki bölgelerden elde edilen fonlar (%19) • Vakıflardan elde edilen Fonlar (%5) • Bağışlar (%5) • Üyelik ücretleri (%4) • Piyango fonları (%2) • Kurumsal Sponsorluk (%1) • Ücret Karşılığı Hizmetler (%1) 	Yüksek

Kaynak: (GHK, 2010: 129).

Almanya’da kar amacı gütmeyen kuruluşlar sahip oldukları bu finansman yapıları ile 1980-2000 yılları arasında Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)’da toplam % 11’lik bir pay oluşturmuştur. 2008 yılında bu oran % 1.95’e yükselirken güncel rakamlarla bu oran % 3.5 seviyesine ulaşmıştır (BESAM, 2019: sy.). Bu bağlamda kar amacı gütmeyen kuruluşların kendilerine sağlanan fonları etkin bir şekilde kullanmaya çalıştığı ve GSMH üzerinde pozitif bir katkı oluşturduğu da görülmektedir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Korporatist bir yapıda şekillenen Almanya’daki kar amacı gütmeyen kuruluşların geçmiş köklü bir tarihe işaret etmektedir. Bu süreçte kar amacı gütmeyen kuruluşlar üç temel prensip çevresinde şekillenmiştir. Bu prensiplerden ilki olan öz yönetimde derneklere kısmi şekilde devlet tarafından tanınan yetkilere yer verilirken, ikinci prensip olan yetki ikamesi anlayışında refahın sağlanmasında devletin ötesinde kar amacı gütmeyen kuruluşlara öncelik tanınmasına yer verilmektedir. Üçüncü ve son prensip olan kamu hizmeti prensibi çerçevesinde kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetleri kapitalizm ve sosyalizmin her ikisine de alternatif olarak geliştirilmiştir. Bu prensiplere ek olarak Almanya’da etkinlik gösteren kar amacı gütmeyen kuruluşların, altı temel üst örgüte/organizasyona üye olması gerekmektedir. Bu organizasyonlar; İşçi Refah Hizmetleri, Alman Caritas Derneği, Üye Olunmayan Yardım Dernekleri, Alman Kızıl Haçı, Protestan Kilisesi Refah Hizmetleri, Almanya’daki Yahudilerin Merkezi Refah Ajansı olarak sınıflandırılmaktadır. Günümüzde halen bu temel prensiplere göre kurumsal niteliğine kavuşan Almanya’daki kar amacı gütmeyen kuruluşlar bu prensiplerin yanı sıra Anayasa ve Dernekler Yasası başta olmak üzere çeşitli yasalarla ve düzenlemelerle faaliyetlerini sürdürmektedirler. Böyle bir tablo, Almanya’da kurulmuş olan kar amacı gütmeyen kuruluşların kapsamlı düzenlemelerin eseri olduğunu desteklemekte-

dir. Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlar kapsamında akla ilk gelen yapılanmalar dernekler ve vakıflar olmuştur.

Bu bağlamda Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlar özellikle dernekler ve vakıflar kapsamında değerlendirildiğinde, 1960 yılında Almanya'da kayıtlı dernek sayısının 86 bin, 2011 yılında bu sayının 580 bin olduğu gözlenirken, günümüzde Almanya'da 600 binin üzerinde kayıtlı dernek olduğu tahmin edilmektedir. Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlara ilişkin yakın dönem verilerinin Alman İstatistik Ofisi ve Ulusal Araştırma kurumları tarafından yayınlanmamış olması sebebi ile elde edilebilen verilerden ve genel eğilimlerden yola çıkılarak; Almanya'da 2 milyon 500 binin üzerinde kar amacı gütmeyen kuruluşun bulunduğu, kayıtlı dernek sayısının 600 binin, toplam vakıf sayısının ise 16 binin üzerinde olduğu ileri sürülmektedir. Almanya'da özellikle son beş yıllık dönemde vakıf sayısının neredeyse iki katına çıkması önemli bir gelişme olarak karşılanmaktadır. Bu kapsamda Almanya'da her 40 kişiye bir dernek düşmektedir (BESAM, 2019: sy).

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlara katılım cinsiyete ve yaşa göre değerlendirildiğinde, erkeklerde (% 40) katılım oranının kadınlardan (% 32) daha yüksek olduğu gözlenmektedir. Almanya'yı diğer Avrupa ülkelerinden ayıran önemli bir nokta, kar amacı gütmeyen-gönüllü faaliyetlere katılımın tüm yaş grupları bakımından tercih edilen bir durum olmasıdır. Bu konuda son yıllarda gençlerin gönüllü faaliyetlere katılımının önceki birkaç yıla göre düşme eğiliminde olduğu ifade edilse bile, özellikle gençleri teşvik etmek için üniversitelerin eğitim programlarını gönüllü sektöre yönlendirdikleri (dersler, uygulamalı faaliyetler vb.) görülmektedir. Ayrıca gönüllü faaliyetleri desteklemek açısından gençlere cüzi miktarda verilen ücretlerle kısmi zamanlı çalışma kapsamında gönüllü işlerin sayılarının da arttırılmaya çalışılması Almanya'da toplumsal bir göreve hizmet mahiyetinde değerlendirilmektedir.

Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlar faaliyet alanlarına göre değerlendirildiğinde spor, sosyo-kültürel faaliyetler, sosyal hizmetler ve eğitim kapsamında gönüllü katılım oranlarının diğer alanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca erkekler ve kadınlar arasında faaliyetlerin türüne göre katılım farklılık arz etmektedir. Kadınlar daha çok sosyal hizmetlere yönelik gönüllü faaliyetler içerisinde yer alırlarken, erkeklerin çoğunlukla spor alanında katılım gösterdikleri görülmektedir. Ancak gençlerin gönüllülüğe artan ilgileri neticesinde yakın dönem içerisinde eğitim ve diğer sosyo-kültürel faaliyetler sunan kar amacı gütmeyen kuruluşların sayısının artması beklenmektedir.

Öte yandan Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşların sadece kurumsal düzeyde sayıları artmamıştır. Aynı zamanda bu kuruluşlar işgücü piyasalarına istihdam oluşturma kapasiteleri açısından da giderek dikkat çekmektedir. Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlarda tam veya kısmi zamanlı olarak istihdam edilenlerin sayısı hızla artmaktadır. Keza Almanya'da kar amacı gütmeyen kuruluşlarda 2 milyonun üzerinde kişinin istihdam edildiği düşünüldüğünde, Almanya'daki toplam istihdamın yaklaşık olarak % 4.4'lük kısmını kar amacı gütmeyen kuruluşların sağladığı görülmektedir.

Almanya’da kar amacı gütmeyen kuruluşların ekonomik yapıları değerlendirildiğinde, bu kuruluşların faaliyetleri için ulusal bütçeden kaynak aktarımı yapıldığı gibi, fon sisteminin de mevcut olduğu görülmektedir. Kar amacı gütmeyen kuruluşlar fonlar bakımından incelendiğinde, Almanya devlet katılımının yüksek olduğu bir ülke olmuştur. Özellikle son yıllarda kamusal fonların seviyeleri yüksek düzeydedir. Bu kapsamda belediyelerden elde edilen fonlar, diğer fonlar ve Almanya’daki diğer bölgelerden elde edilen fonlarla kar amacı gütmeyen kuruluşlar için önemli finansal destek sağlandığı görülmektedir. Kar amacı gütmeyen kuruluşlara sağlanan bu finansal desteğin bu kuruluşlar tarafından etkin bir biçimde değerlendirildiğini söylemek de mümkündür. Keza kar amacı gütmeyen kuruluşların GSMH’deki payları giderek artmakta ve bu kuruluşlar kendi kendileri döndürebilen kuruluşlar olmanın çok ötesinde gelişim göstermektedirler.

Özetle Almanya’nın kar amacı gütmeyen kuruluşlar bakımından geçmişten günümüze kadar geldiği nokta değerlendirildiğinde, bu kuruluşların hemen hemen tüm faaliyetler alanlarında gelişim gösterdiğini ve faaliyetlerinin olumlu sonuçlar ortaya koyduğunu söylemek mümkündür. Bu konuda gerek devletin, gerek vatandaşların, gerekse de kar amacı gütmeyen kuruluşların kendi içerisinde işbirliğinin artması gönüllüğün kapsamının önümüzdeki günlerde daha da genişleyeceğinin sinyallerini vermektedir.

Bu bağlamda bir hususa da dikkat çekmek gerekmektedir. Gerçekleştirilen bu çalışma ile, Almanya’da gönüllüğün etkilerini daha net görebilmek ve değerlendirebilmek için uluslararası kuruluşların yayınlamış olduğu verilerin halen yetersiz olduğu da görülmüştür. Bu çalışmanın kapsamının Almanya olmasından dolayı, başta Almanya olmak üzere kar amacı gütmeyen kuruluşların faaliyetlerini içselleştirme yolunda olan her ülke için kar amacı gütmeyen kuruluşlarla ilgili güncel veriler sunan araştırmaların arttırılmasına ve bu araştırmaların belirli aralıklarla-düzenli olarak tekrarlanmasına ihtiyaç olduğunu bir kez daha vurgulamak gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Adam, T., Lingelbach G. (2015). The Place of Foundations and Endowments in German History: A Historical-Statistical Approach, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 44 (2), 223–247.
- Alman Federal Meclisi (2015). *Federal Almanya Cumhuriyeti Anayasası*, Çev: Rumpf, Christian, Uzar Schüller, Gökçe, H. Heenemann GmbH & Co. KG, Berlin.
- Anheier, H. K. (2002). Third Sector in Europe Five Theses, Civil Society Working Paper.
- Anheier, H.K., Seibel, W. (1993). Defining The NonProfit Sector: Germany, Comparative Nonprofit Sector Project No: 6, The Johns Hopkins Baltimore: Working Papers.
- BESAM (2019). *Ülkemizin Geleceğinde; Sivil Toplum Kuruluşlarının Etkisi*. <http://besam.org.tr/dernek/?p=275> (07.05.2019).
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2004). Impulse für die Zivilgesellschaft. Perspektiven für Freiwilligendienste und Zivildients in Deutschland.
- Çukurova Üniversitesi SBE Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü (2012) Prof. Dr. Mine Mengi Adına Türkoloji Sempozyumu (20-22 Ekim 2011) Bildirileri, Adana.
- Einolf, C. (2017). *The social origins of the nonprofit sector and charitable giving Conclusion chapter for the Palgrave International Handbook of Philanthropy*. <https://philanthropy.iu-pui.edu/doc/events/wimps160126-1.pdf> (25.07.2017).
- European Social Fund (2007). Aspects of Gender Mainstreaming in the Third Sector.
- European Volunteer Centre (2012). “Volunteering Infrastructure.
- _____(ty). Voluntary Action in Germany Facts and Figures.
- Fien, F. (ty). Almanya'daki Türkler-Entegrasyon veya Gettoflma.
- Gesamtstatistik (2009). Einrichtungen und Dienste der Freien Wohlfahrtspflege, Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege 2008.
- _____(2018). Einrichtungen und Dienste der Freien Wohlfahrtspflege, Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege, 2016.
- GHK (2010). Volunteering The European Union.
- Gøsta Esping-Andersen (1993). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Horizontaal Overleg Vrijwilligerswerk (2017). *Vrijwilligerswerk: cijfers, omgeving en SWOT-analyse*. https://www.deverenigdeverenigenen.be/images/20170714_cijfers-omgeving-SWOT-vrijwilligerswerk.pdf (04.05.2019).
- İşte Almanya (2019). *Göreve Hazır Sivil Toplum*. <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/tr/kategoriler/toplum/goreve-hazir-sivil-toplum> (05.05.2019).
- Karakuş, O. (2006). Avrupa Birliğine Uyum Sürecinde Türkiye'deki Sivil Toplum Kuruluşları, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, SBE), Isparta.

- Kocabaş, F. (2010). *Sosyal Politika Aracı Olarak Kar Gütmeyen Kuruluşlar*, İstanbul: Nisan Kitabevi.
- NGO Monitor's (2016). German Federally Funded Church Organizations' Support for NGOs Active in the Arab-Israeli Conflict, February 2016.
- NICVA (ty). International Comparisons of the Role of the Third Sector.
- OECD (2015). *Participation in voluntary work and membership of groups and organisations for young adults*. <https://www.oecd.org/els/family/CO4.1-Participation-voluntary-work.pdf> (03.05.2019).
- Özdemir, S. (2004). Kar Gütmeyen Kuruluşlar (KGGK) ve Sosyal Refah'ın Sağlanmasında Artan Rolü, *Sosyal Siyaset Konferansları*, 48, 129-161.
- Özdemir, S., Başel, H., Şenocak, H. (2009). Sivil Toplum Kuruluşlarının (STK)'nın Artan Önemi ve Üsküdar'da Faaliyet Gösteren Bazı STK'lar Üzerine Bir Araştırma, *Sosyal Siyaset Konferansları*, Sayı: 56, 151-234.
- Priller, E., Zimmer, A., Anheier, H. K., Toepler, Stefan, Salamon, L. M. (2000). *The Third Sector in Germany*, (Editor: Annette Zimmer), Sonderband Münster, Münsteraner Diskussionspapiere zum Nonprofit-Sektor.
- Sachße, C. (2017). Nonprofit Organizations in Germany: Organizational Types and Forms.
- Sarıtoprak, V. (2019). *Veli Sarıtoprak İle STK'lar Hakkında Konuştuk*. <https://www.haberankara.com/veli-saritoprak-ile-stklar-hakkinda-konustuk/33423/> (03.05.2019).
- T.C. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı (2013). Uluslararası Sivil Toplum Araştırması, Ankara: İçişleri Bakanlığı Genel Yayın Numarası: 742.
- _____(2017). *TAİEX Çalışma Ziyareti (İngiltere – Almanya)*. <https://www.dernekler.gov.tr/media/templates/dernekler/.../Ingiltere-Almanya.doc> (10.07.2017).
- Takbis (2013). Almanya'daki Türk Dernekleri ve Sivil Toplum Kuruluşları, <http://www.takbista-pu.com/node/1649>, (25.11.2013).
- Uğur, S. (2011). *Sivil Toplum Kuruluşlarının Sosyal Yardım ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri*, Bursa: Ekin Yayınları.
- Value (2011). Vocational Training LLL and Volunteering in European Health and Social Sectors Possibilities of co-operations with universities, Annegret Verbeek and Prof. Winrich Breipohl Conference Proceedings, Middle East Technical University, 8-9 June 2011, Ankara, Turkey.
- Value (ty). Almanya Ulusal Raporu, Volunteering & Lifelong Learning.
- VİTA (ty). *(The Hub of European non Profit Sector), Germany: the third sector*. <http://www.vita.it/europe/guides/germany-a-third-sector-providing-social-and-health-services-but-still-dependent-on-the-state.html?cnt=90219> (20.11.2013).
- Zimmer A., Bräuer S. (2014). The Development of Social Entrepreneurs in Germany, EFESIIS National Country Report.

- Zimmer, A. Archambault, E., Priller, E., (2013). European Civil Societies Compared: Typically German- Typically French, *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* (Draft-Mar), 1-70.
- Zimmer, A., Gärtner, J., Priller, E., Rawert, P., Sachße, C., Graf Strachwitz, R., Walz, R., (2017). The Legacy of Subsidiarity: The Nonprofit Sector in Germany.

KOÇLUK EĞİTİMİNDE GROW MODELİNİN UYGULANMASI*

APPLICATION OF GROW MODEL IN COACHING EDUCATION

Araştırma Makalesi
Research Paper

Pelin VARDARLIER**
Recep ÖZSÜRÜNÇ***

Öz:

Günümüzde koçluk eğitimi ve uygulamalarının önemi artarak devam etmektedir. Koçluk, insanları potansiyelini keşfetmeye yönlendirerek, daha fazla özerklik ve sorumlulukla yaşayabilecekleri anlamına gelmektedir. Kişinin bireysel veya profesyonel hedeflerini tanımlayarak bir seçenekler alanı açar. Bu, doğru soruları sormak, ödevler vermek ve geri bildirimde bulunmak suretiyle başarılıdır. GROW modeli, koçların kullandığı en yaygın koçluk uygulamasıdır. Sistematiği göz önünde bulduğunda, birçok koç danışanlarıyla koçluk seanslarını yapılandırmanın bir yolu olarak GROW modelini tercih etmektedir. Bir koçluk görüşmesinin, GROW koçluk modeli ile elde edilen başarısı, aynı zamanda, danışanın süreçte harcadığı zamana ve enerjiye de bağlıdır. Bu çalışma, koçluk eğitimi üniversite lisans düzeyinde tamamlayan öğrencilerin yaptıkları koçluk görüşmelerinin, GROW modelinin bir araya getirilmesi çerçevesinde ve odak grubun görüşlerinin alınması sonucunda istatistiksel olarak değerlendirildiği ampirik bir çalışmadır. Çalışmadan elde edilen bulgular ve alanyazın taraması değerlendirildiğinde koçluk eğitimi, kişilerin farkındalığı için kullanılabilen bir yöntem olduğu gibi aynı zamanda her kesime sunulan bir hizmet olarak karşımıza çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Koçluk, Koçluk Eğitimi, GROW Model.

Abstract:

Nowadays, the importance of coaching training and practices is increasing. Coaching means that people can live with more autonomy and responsibility by directing them to explore their potential. Defines individual or professional goals of the person and opens a options area. This is accomplished by asking the right questions, giving assignments and giving feedback. The GROW model is the most common coaching practice that coaches use. Considering its systematics, many coach prefers the GROW model as a way of structuring coaching sessions with their clients. The success of a coaching interview with the GROW coaching model also depends on the time and energy spent by the client in the process. This study is an empirical study which is conducted with undergraduate students who have completed their coaching education by evaluating the dimension of GROW model and having feedbacks from focus group. When the findings of the study and the literature review are evaluated, coaching training is a method that can be used for the awareness of the people and it is also a service offered to all sectors.

Keywords: Coaching, Coaching Training, GROW Model.

* Makale Geliş Tarihi: 17.10.2018

Makale Kabul Tarihi: 03.06.2019

** Doç. Dr., İstanbul Medipol Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, pvardarlier@medipol.edu.tr, orcid.org/0000-0002-5101-6841

*** Arş. Gör., İstanbul Medipol Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, rozsurunc@medipol.edu.tr, orcid.org/0000-0001-6599-7823

GİRİŞ

Koçluk, kişinin performansında artış sağlamayı amaçlayan ve kişinin kendi potansiyelini en üst düzeye çıkarmayı hedefleyen bir yöntemdir. En kısa ve öz tanımıyla koçluk, danışanın performans, öğrenme ve gelişiminin kolaylaştırılması sanatıdır. Koçluk kelimesi daha çok basketbolda ve diğer spor dallarında duymaya alışık olduğumuz bir kavram iken artık iş dünyasında da karşımıza çıkmaya başlamaktadır. Koçlar, öğretmekten ziyade kişinin öğrenmesine yardımcı olmaktadır (Whitmore, 2003:121). Baltaş (2011:6)'a göre koçluk; kurumun entelektüel birikimini kazandırarak iş tatmini oluşturmak ve verimliliği artırmak için kullanılan ve hızlı sonuç veren öğrenme ve gelişme projesidir. Köktürk (2006:39) ise koçluğu, kişilerin iş ya da özel yaşamlarında kendilerinin seçtiği ve ihtiyaç duyduğu alanlarda kendi potansiyellerini harekete geçirip yüksek performanslı değişim ortaya koyabilmeleri için kurdukları ilişki biçimi olarak tanımlamıştır. Başka bir ifadeyle koçluk kavramı, bireylere kendilerini geliştirme, yeni beceriler kazanma, yeterliliklerin farkına varma, hedeflerine ulaşma ve kendi hayatlarını istedikleri yönde yönlendirmede yardımcı olmak şeklinde ifade edilmektedir (Uçkun ve Kılınç, 2007: 44). Kısacası koçluk; bir süreç, bir hizmet, yaşam kalitesinin artırılması, performansının geliştirilmesi, humanistik felsefe, pozitif psikoloji ve bir eğitim stratejisi olarak tanımlanmaktadır (Sezer ve Şahin, 2015: 35).

Koçluk bilimsel yöntemlerden istifade ederek, danışanın hayatının olumlu yönde değişmesini sağlamak üzere destek vermektedir. İyi bir koçluk uygulaması aracılığıyla organizasyonlar yeni şeyleri daha hızlı öğrenir, değişikliklere uyum sağlar ve paylaşılan becerilerde, motivasyonları yüksek seviyede olur (Özbay, 2008). Koçluğun felsefesine ve işleyişine uygun olan motivasyon yaklaşımı benimsenmelidir (Özkalp, 2005:62). Koçel (2011)'e göre motivasyon, bireylerin belirli bir amacı gerçekleştirmek amacıyla kendi arzu ve istekleri ile davranmalıdır. Bu doğrultuda koç, bireyin motivasyonunu sağlamalı, bireysel farklılıklar dikkate alınmalı ve tüm çalışanlara eşit seviyede bir yaklaşım sergilemelidir. Yapılan bazı saha çalışmalarında (Barutçu ve Özbay, 2007:49) koçluk yaklaşımının çalışanların motivasyonlarını arttırdığı ortaya konulmuştur. Başka bir çalışmada; Türkiye'de sigorta endüstrisi üzerinde yürütülmüştür. Araştırmanın sonuçları, sigorta sektöründeki yönetsel koçluk davranışının, çalışanların rolünün, işten memnuniyetinin, kariyer bağlılığının, çalışanın iş performansının ve örgütsel bağlılığın daha iyi anlaşılması üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Kalkavan ve Katrinli, 2014:1143). Çalışanların işe alınmasından eğitim süreçlerine ve kendilerine kariyer olanaklarının sunulmuş olmasına kadar gerçekleştirilen tüm yatırımlar çalışanların motivasyon ve performanslarını arttırmaya yönelik önemli çabalar olarak nitelendirilebilir (Kaufman, 2006:288; Passmore, 2007b:12). Bu nedenle iş dünyasında yetenekli ve kalifiyeli çalışanların sürdürülebilir eğitim ve sorumluluk bilinci ile kuşatılması gerekmektedir (Eren ve Akyüz, 2014:179).

Koçluk konusunu eğitim açısından ele aldığımızda temel motivasyonun, öğrenci öğrenmesinde fark oluşturmak olduğunu, öğretmenlerin mesleki gelişimi ve öğrenmesinin temel amacın ardından geldiği görülmektedir. Koçluk davranışları gösteren okul müdürlerinin okullarındaki öğretmenleri cesaretlendirici, destekleyici ve geliştirici etkili yöne-

ticilik davranışları gösterdikleri görülmektedir (Pürçek, 2014:2). Yine bu konuyla ilgili benzer bir çalışma, öğretmenlerin okul müdürlerinin koçluk becerileri ile ilgili algılarını bulmak üzerine yapılmıştır. Öğretmenler, müdürlerinin deneyimli ve bilgili olma, etkili bir dinleyici olma ve ulaşılabilir hedefler koyma gibi bazı koçluk becerilerinde başarılı olduğunu düşünmektedir (Yirci vd., 2014:455). Başka bir çalışmada, bilişsel koçluk destekli yansıtıcı öğretim yaklaşımı temel alınarak yapılan öğretimin, öğrencilerin yansıtıcı düşünme becerilerine etkisi araştırılmıştır. Araştırmanın nitel sonuçları, bilişsel koçluk destekli yansıtıcı öğretim yaklaşımının öğrenciler tarafından olumlu değerlendirildiğini ortaya koymuştur. Daha iyi anlaşılan konuları kavradıklarını, öğrendiklerini öğrenme ve bu becerilerini yaşamlarının her alanında uyguladıkları hakkında daha fazla bilgiye sahip olduklarını belirtmişlerdir (Akyıldız ve Semerci, 2017:525). Başka bir çalışmada, bilişsel koçluğa dayalı bilişsel farkındalık stratejileri esas alınarak yapılan öğretimin, epistemolojik inançlara ve kalıcılığına etkisi incelenmiştir. Araştırma, ön test-son test kontrol gruplu deneme modeline göre tasarlanmıştır. Araştırma 2007-2008 öğretim yılı bahar döneminde Adana İli Seyhan İlçesinde yer alan ilköğretim okullarının altıncı sınıf öğrencileri üzerinde yürütülmüştür. Epistemolojik inançlar ölçeği ve görüşme formundan elde edilen veriler sonucunda, epistemolojik inançların öğrenmenin yeteneğe bağlı olduğuna dair inanç ve tek bir doğrunun var olduğuna dair inanç boyutları açısından deney grubu lehine anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Ancak öğrenmenin çabaya bağlı olduğuna dair inanç boyutu açısından deney grubu lehine anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Bu doğrultuda deney grubundaki öğrenciler uygulamanın bilginin gelişebileceğine dair inançlarını olgunlaştırdığını ve düzenleme ve kendini değerlendirme becerilerini geliştirdiğini belirtmişlerdir (Demir ve Doğanay, 2009b: 64). Yine benzer bir çalışmada, Brownlee ve arkadaşları (2001), Avustralya’da öğretmen adaylarının epistemolojik inançlarını geliştirmek üzere konuyla ilgili alanyazındaki çalışmaların tanıtıldığı bir yıl süren bir bilgilendirme programı uygulamışlardır. Araştırma sonuçlarında da bilişsel koçluk yoluyla yapılan öğretimin öğrencilerin tek bir doğrunun var olduğuna dair inançlarının olgunlaştığı görülmektedir (Brownlee vd., 2001:249). Bilişsel koçluk stratejisinde bir nevi özel ders ile bilişsel farkındalık konusunda uzman olan bir bilişsel koçun, bu becerileri kişiye çeşitli etkinlik ve stratejilerle öğretimi söz konusudur. Bu bağlamda; öğretmenlerin bilişsel koçluk yaklaşımını yeri geldiğinde derslerde uygulanması düşünme becerilerinin öğrencilere kazandırılmasında etkisini gösterecektir (Demir ve Doğanay, 2009a:736).

Öğrenme performansını arttırmaya yönelik bir başka bakış açısı, diğer koçluk araştırmaları tarafından alınan zihinsel esneklik ve mücadele edebilme becerilerini geliştirmektir (Green vd., 2007; Campbell ve Gardner, 2005; Seligman vd., 2009). Olumlu eğitimciler, pozitif eğitimin, çoğu insan tarafından değer verilen beceri ve güçleri destekleyebildiğini, öğrencilerin refahı ve davranışlarında ölçülebilir iyileşmeler sağladığını ve öğrencilerin öğrenme ve başarıya katılımını kolaylaştırabileceğini savunmaktadır. Dayanıklılık, akış, olumlu ilişkiler ve olumlu duygular gibi olumlu eğitim unsurları, öğrenme gücü boyutları ile güçlü bir şekilde bağlantılıdır (Wang, 2012:178).

Bir diğer çalışmada ise, bir koçluk psikolojisi modülünün bir lisans psikolojisi programına dahil edilmesinin gerekçesi ve potansiyel faydalarını araştırmıştır. 2010 yılında, İngiltere’de Glasgow Caledonian Üniversitesi son sınıf psikoloji lisans öğrencileri için opsiyonel bir modül olarak koçluk psikolojisi modülü tanıtılmıştır. Güçlü bir akademik bileşen sağlamasına rağmen, modül öncelikli olarak GROW modeli (Whitmore, 2003) tarafından yönlendirilmiş ve uygulanmıştır. Çalışmada yarı yapılandırılmış bir anket kullanılarak tüm öğrencilerden yazılı geri bildirimler alınmıştır. Hem akademik hem de pratik öğrenmeyi gösteren öğrencilerle modülden geri bildirim olumlu yönde olmuştur. Çalışmanın temel bulguları, akran-koçluk koçluk uygulamalarında hem danışan hem de koç olmanın deneyiminin, öğrencilerin psikolojik ilkeleri uygulamalarını ve kişisel hedefler konusunda ilerleme kaydetmelerini sağladığını belirtmektedir (Burns ve Gillon, 2011:92). Ayrıca, koçluk psikolojisi becerilerinin edinilmesi yoluyla istihdam edilebilirlikle ilgili temel yetkinlikleri gösterebilecekleri dereceye ilişkin farkındalıklarını da bildirmektedir. Bu çalışma, bu öğrenme çıktılarının çokluğunun, koçluk psikolojisini, herhangi bir lisans psikolojisi programına, lisans psikolojisi dersinin temel bir unsuru olma potansiyeline sahip, oldukça değerli bir katkı yaptığını öne sürmektedir (Burns ve Gillon, 2011:94).

Koçluk üzerine daha önce yapılmış olan çalışmalardan yola çıkarak, koçluğun eğitim alanında giderek daha yaygın kullanılmakta olduğu görülmektedir. İlgili literatürün kapsamlı bir incelemesinde daha önce de eğitim alanında koçluk çalışmaları yapıldığı ve GROW modelinin de uygulandığından bahsedilmektedir. Grow modeli ile ilgili çalışmalar yapılmasına rağmen koçluğun aslında sadece psikoloji lisans programlarına değil, tüm lisans programlarında ders olarak görülmesinin ilgili programda okuyan öğrencilere katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu noktadan hareketle bu çalışmada insan kaynakları yönetimi programı ile sağlık bilimleri fakültesinde okuyan öğrencilere yönelik koçluk eğitimi kapsamında GROW modeli ile ilgili temel ve ileri seviyede eğitimler verilmiş ve değerlendirilmeler yapılmıştır. Öncelikle koç ve koçluk alan danışanın ilgili konulara odaklanmasına yardımcı olmak için bir rehber görevi görecektir şekilde çalışma tasarlanmıştır. Çalışmada, koçluk yaklaşımında GROW modeli ile hazırlanan koçluk beceri eğitimi programının lisans düzeyi öğrencilerinin koçluk becerilerinin gelişimine etkisini belirlenmesi esas alınmıştır. Koçluk eğitimi alan öğrenciler için eğitimlerin sonunda GROW tekniğini kullanarak gerçekleştirdikleri koçluk seansları istatistiksel olarak değerlendirilmiş ve öğrencilerin almış oldukları eğitimin etkinliği irdelenmiştir.

1. GROW KOÇLUK MODELİNİN TANIMI

Birbirleri arasında ortak yönleri bulunsa da literatürde farklı koçluk modellerinden bahsedilmektedir. Bu modeller, Schön’in koçluk tipleri ve Grow modeli’dir. 1987 yılında Donald Schön’nin teorisinde birlikte deneme, beni takip et ve aynalar salonu olmak üzere üç tip koçluk bulunmaktadır (Sezer ve Şahin, 2015:35). Sir John Whitmore tarafından geliştirilen GROW modeli ise, İngiltere’deki en iyi bilinen koçluk modelidir. Birçok koçluk eğitim programı, bu modeli koçluk ilişkisini geliştirmek için bir çerçeve olarak kullanmaktadır

(Alexander, 2006:65). Work Foundation ve Koçluk Okulu tarafından yürütülen yakın tarihli bir çalışma (2002), katılımcıların koçluk faaliyetlerinde % 34'ünün GROW modelini kullandıklarını, üçte biri çeşitli modelleri kullandıklarını ve kalan üçüncü modelin ne modeli veya süreci bilmediklerini belirtmiştir (Dembkowski ve Eldridge, 2003:21). Palmer ve Whybrow tarafından 2006-2007'de yapılan bir ankette ise, GROW, koç psikologların %53,2'si tarafından kullanılmıştır (Grant, 2011:119).

Psikolog olmayanlar, eğitim programlarında kendilerine öğretilen herhangi bir psikolojik teoriye sahip olmadan GROW modelini oluşturan bileşenleri, Amaç (G), Gerçeklik (R), Seçenekler (O), İstek (W) kullanma olasılıkları daha yüksekken, koçluk psikologları çok çeşitli terapötik yaklaşımlar kullanarak rapor vermektedirler (Jenkins, 2009:15). Bu bilgiler ışığında; GROW modeli uzman psikolog olmasına gerek duyulmadan, herkesin kolayca uygulayabilecek olması ve eğitim programı içerisinde öğretilebilecek bir model niteliğinde olması nedeniyle tercih edilmiştir.

GROW tekniği hayalleri somutlaştırarak, motive edici bir tabloya dönüştürdüğünü savunan modelin kullanıcıları zaman kazanımı açısından da uygulayana pratik ve akılda kalıcı bir sistem olduğunu düşünmektedirler. (Grant, 2011:121). GROW modeline göre, koçluğun her aşamasında, zorlayıcı durumlar ve fırsatlarla karşılaşıldığında uygulanan 4 adım vardır. Tablo 1'de, GROW modelinin her bir bileşeninin tanımı ve bu bileşenlere karşılık gelen sorular özetlenmiştir. Modele isim veren sözcüğü oluşturan her bir harf izlenecek yolun başlıklarını ifade eder (Withmore, 2003; Landsberg, 1997; Grant ve Greene 2001; Spence ve Grant, 2007):

- Grow Modeli-G-Goal (Amaç)
- Grow Modeli -R-Reality (Gerçeklik)
- Grow Modeli -O-Options (Seçenekler)
- Grow Modeli -W-Will (İstek)

Goal (Amaç): Kişinin gerçekleştirmek istediklerine ve önceliklerine odaklanılır. Kişinin hedefinin, hedefe ulaşma yolunun ve yoldaki değerlendirme noktalarının belirlenmesidir.

Reality (Gerçeklik): Problemin doğası keşfedilmesi, seansın yanlış varsayımlar yüzünden yan yollara sapmasının engellenmesi ve duruma gerçekçi bir ışık tutacak bilginin toplanmasıdır. Bu aşamada önemli olan problem çözmek değil, farkındalık yaratmaktır. Koçun soruları gerçeği bulma odaklı, aldığı yanıtlar da tanımlayıcı ve açıklayıcı olmalıdır. Sonraki adımların daha sağlıklı olması için, hedef ve gerçek aşamalarına yeterli zaman ayrılmalıdır.

Options (Seçenekler): Sürecin bu aşaması, kişiyi doğru çözüme ulaştıracak olası davranış ya da karar seçeneklerini keşfetmektir. Kişi seçeneklerini kendisi üretmelidir. Daha fazla seçenek üretmesi için, kişinin rahat ve güvende hissetmesi, doğru yönlendirilmesi, cesaretlendirilmesi ve sınırlayıcı düşüncelerle başa çıkmasına yardım edilmesi gerekir.

Will (İstek): Bu aşamada ise kişinin hedefe ulaşılabilmesi için atacağı adımlara odaklanır. Bu aynı zamanda, ortaya çıkabilecek engellerin araştırılması, gözden geçirilmesi, onların nasıl aşılacağına tartışılması ve gerekli olabilecek destek ve kaynaklar üzerinde uzlaşılma aşamasıdır. Neyin ne zaman yapılacağı, nasıl engellerle karşılaşılabileceği, desteğe nerede ve ne zaman gereksinim duyulabileceği gibi konuları içeren bir eylem planı oluşturulmalıdır.

Tablo 1: GROW Modelinin Her Bir Bileşeninin Tanımı ve Bu Bileşenlere Karşılık Gelen Sorular

Bileşenler	Tanım	Örnek Sorular
G: Goal (Amaçlar)	Koçluk alan danışandan her oturumdan ne elde etmek istediğini açıklığa kavuşturması amaçlanır. Koçluğun odağını belirler.	Bu seansta varmak istediğiniz hedef/arzu ettiğiniz sonuç nedir? Sonrasında nasıl hissetmek istersiniz? Bu zamanın en iyi kullanımı nasıl olurdu?
R: Reality (Gerçeklik)	Mevcut gerçekliklerin farkındalığını arttırmaya çalışılır. Mevcut durumun, danışanın hedeflerini nasıl etkilediğini inceler.	Geçen hafta işler nasıl geçti? Sorunları nasıl çözdünüz? Ne işe yaradı? Ne işe yaramadı?
O: Options (Seçenekler)	Mevcut seçenekler tanımlanır ve değerlendirilir. Çözüm odaklı düşünme ve beyin fırtınasına teşvik edilir.	Şuana kadar denemediğin ama işe yarayabileceğini düşündüğün şey nedir? Hangi seçenekler var?
W: Will (İstek)	Danışanın sonraki adımları belirlemesine yardımcı olunur. Bir eylem planı geliştirir ve motivasyon oluşturur.	Bundan sonra yapılacak en önemli şey nedir? Bu yolda neler olabilir? Kimler sizi destekleyebilir? Bu yapıldığında nasıl hissedersin?

Kaynak: Withmore, 1992; Landsberg, 1997; Grant ve Greene 2001; Spence ve Grant, 2007.

Yukarıda geçen tüm adımların netleştirilebilmesi, danışanı daha ileriye götürebilmesi için koçluk yapan kişinin GROW tekniğini ve güçlü soru sorma yöntemlerini iyi uygulaması gerekir. Koçlar bu teknik sayesinde hem kendilerini hemde danışanlarını belirlenen hedefe daha fazla odaklanmasını sağlayacaklardır. Burada verilen örnek sorular sadece sistemin nasıl ilerlediğini göstermek amaçlıdır. GROW modelinin ilgili bileşenine yönelik soru örnekleri arttırılabilir. Burada koçun güçlü soru sorma teknikleri ile ilgili becerileri geliştirmiş olması önemli rol oynar.

2. YÖNTEM

Bu çalışma, GROW tekniği ile hazırlanan koçluk eğitiminin lisans öğrencilerinin koçluk becerilerinin gelişimine etkisini belirlemeye yönelik ampirik bir araştırmadır. Özel bir üniversitede 2017-2018 Eğitim-Öğretim Bahar döneminde isteğe bağlı seçmeli ders kapsamında 28 saatlik (2 saat × 14 hafta) temel seviye koçluk eğitimi dersini alan lisans öğrencileri ile bu eğitime devam etmek isteyip 60 saate tamamlayarak ileri seviye koçluk eğitimi alan öğrenciler birlikte ele alınmıştır. Öğrencilere temel ve ileri seviyedeki eğitim, akredite edilmiş bir kurumdan koçluk belgesine sahip olan eğitmen

tarafından verilmiştir. 28 saatlik temel koçluk eğitimi ile 60 saatlik ileri seviye koçluk eğitiminin sonunda öğrencilerin GROW tekniğini kullanarak gerçekleştirdikleri koçluk seansları istatistiksel olarak değerlendirilmiştir. Yapılan bu istatistiksel analiz sonuçlarında öğrencilerin almış oldukları eğitimin etkinliğinin sonuçları da ayrıca irdelenmiştir. Çalışmada yarı yapılandırılmış bir anket kullanılarak tüm öğrencilerden yazılı geri bildirimler alınmıştır.

3. BULGULAR

GROW (Goal (Amaç), Reality (Gerçeklik), Options (Seçenekler) ve Will (İstek)) modelinin uygulanması kapsamında aldıkları eğitim sonunda, öğrencilerden koçluğa ihtiyaç duyan biriyle koçluk seansı gerçekleştirmeleri istenmiştir. GROW tekniğini kullanarak danışanlarıyla yaptıkları koçluk görüşmesini ses kaydına almaları istenmiştir. Görüşme sonrasında öğrenciler, ses kayıtlarını yazılı kağıda geçirmişler ve ses kaydı ile birlikte değerlendirilmek üzere eğitmen ile paylaşmışlardır. GROW tekniğini uygulamadan görüşme gerçekleştirenlerin koçluk görüşmeleri değerlendirme dışında tutulmuştur. Akredite edilmiş bir kurumdan koçluk belgesine sahip 8 koçtan oluşan değerlendirme grubu yazılı kağıt ve ses kaydı ile ulaştırılan 100 öğrenciye ait koçluk görüşmelerini tek tek değerlendirmiştir ve bu kişilere 25 puan üzerinden puanlar verilmiştir. Her bir katılımcının GROW tekniğini kullanarak yaptıkları değerlendirmenin başarısının katılımcıların aldığı eğitime göre farklılaşıp farklılaşmadığı ölçülmüştür. G, R, O, W değerlendirmelerinin başarısı ayrı ayrı ve toplamda ölçülmüştür. Böylece daha uzun saatler koçluk eğitimi alan katılımcıların daha kısa saatler eğitim alanlardan daha başarılı değerlendirme yapıp yapmadıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca katılımcıların koçluk başarılarının bölüm, sınıf ve cinsiyetlerine göre farklılaşıp farklılaşmadığı da ölçülmüştür. Demografik değişkenlerle ilgili açıklamalar ve sayısal verileri içeren tablolar (Tablo 2-5) aşağıda gösterilmiştir.

Katılımcılar iki grupta farklı saatlerde eğitim almışlardır. 100 katılımcıdan 28 saat eğitim alanların oranı %60 iken, 60 saat eğitim alanların oranı %40'tır.

Tablo 2: Katılımcıların Koçluk Eğitim Saati ve Karşılaştırması

Değişken	Kategoriler	Sayı	Yüzde
Aldığı Eğitim Saati	28 Saat Eğitim	60	60
	60 Saat Eğitim	40	40

Katılımcılar lisans olarak insan kaynakları yönetimi veya sağlık bilimleri bölümlerinden birinde okumaktadır. İnsan kaynakları yönetimi bölümünün koçluk başarısında diğer bölümlere nazaran daha başarılı olabileceği düşünüldüğünden katılımcıların bölümleri insan kaynakları yönetimi ve sağlık bilimleri olarak ayrılmıştır. İki bölümdeki kişi oranları aşağıdaki Tablo 3'ten de görüleceği üzere sırasıyla %25'e %75'tir.

Tablo 3: Katılımcıların Üniversitede Okuduğu Bölüm Bazında Değerlendirme

Değişken	Kategoriler	Sayı	Yüzde
Bölümler	İnsan Kaynakları	25	25
	Sağlık Bilimleri	75	75

Katılımcılardan 1. ve 2. sınıfların oranı her ikisi için de toplamın %31'i iken, 3. Sınıflar %8, dördüncü sınıflar ise toplamın %30'dur.

Tablo 4: Katılımcıların Üniversitede Okuduğu Sınıf Bazında Değerlendirmesi

Değişken	Kategoriler	Sayı	Yüzde
Lisans Sınıfları	1. Sınıflar	31	31
	2. Sınıflar	31	31
	3. Sınıflar	8	8
	Son Sınıflar	30	30

Katılımcıların kadın ve erkek oranı sırasıyla %81'e %19 olarak görülmektedir. Bu durumda kadınların koçluk eğitimine daha fazla ilgi gösterdiği söylenebilir. Kadın ve erkekler arasında koçluk başarısı anlamında bir fark olup olmadığı ise yapılan analizlerle test edilmiştir.

Tablo 5: Katılımcıların Cinsiyet Bazında Değerlendirmesi

Değişken	Kategoriler	Sayı	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	81	81
	Erkek	19	19

3.1. Grup İçi Normal Dağılım Varsayımının Testi

İki gruplu bir kategorik değişkenin parametrik bir test olan T-test ile ve ikiden fazla gruplu bir değişkenin parametrik bir test olan ANOVA (F) Testi ile ölçülebilmesi için gruplara karşılık gelen sürekli değişkene ait değerlerin grup içi normal dağılması gerekir. Normal dağılım varsayımı sağlanmadığı zaman iki gruplu değişkenler için parametrik olmayan (non-parametrik) bir test olan Man-Whitney U testi, ikiden fazla gruplu değişkenler için Kruskal-Wallis testi kullanılmalıdır (Kalaycı vd., 2006; Kartal, 2010). Normal dağılım testi için temel ve çok kullanılan testlerden biri olan (Öztuna, 2006; Peat, 2008) Shapiro-Wilk testi kullanılmıştır. Normal dağılıma ilişkin hipotez aşağıdaki gibidir.

H_0 : Bağımlı değişkenler grup içi normal dağılmıştır.

H_1 : Bağımlı değişkenler grup içi normal dağılmamıştır.

3.2. Eğitim Saati Grupları İçin Grup İçi Normal Dağılım Testi

Tablo 6'dan görüleceği üzere Shapiro-Wilk testlerinin p değerleri birçok grup için $p < 0.05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilecektir. Yani bağımlı değişkenler grup içi normal dağılmamıştır.

Tablo 6: Eğitim Saati Grupları İçin Normallik Testi

Değişkenler	Amaç			Gerçeklik			Seçenekler			İstek			GROW (Toplam)		
	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.
Test Sonuçları															
28 Saat Eğitim	0.924	60	0.001	0.958	60	0.038	0.957	60	0.035	0.89	60	0.000	0.945	60	0.009
60 Saat Eğitim	0.953	40	0.097	0.888	40	0.001	0.966	40	0.262	0.921	40	0.008	0.976	40	0.547

3.3. Lisans Alanı Grupları İçin Grup İçi Normallik Testi

Tablodan görüleceği üzere Shapiro-Wilk ve Kolmogorov-Smirnova testlerinin p değerleri birçok grup için $p < 0.05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilecektir. Yani bağımlı değişkenler grup içi normal dağılmamıştır.

Tablo 7: Lisans Alanı Grupları İçin Normallik Testi

Değişkenler	Amaç			Gerçeklik			Seçenekler			İstek			GROW (Toplam)		
	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.
Test Sonuçları															
İnsan Kaynakları	0.974	25	0.755	0.879	25	0.007	0.927	25	0.074	0.946	25	0.207	0.927	25	0.076
Sağlık Bilimleri	0.921	75	0.000	0.944	75	0.002	0.954	75	0.008	0.895	75	0	0.935	75	0.001

3.4. Okuduğu Sınıf Grupları İçin Grup İçi Normallik Testi

Tablo 8'den görüleceği üzere Shapiro-Wilk ve Kolmogorov-Smirnova testlerinin p değerleri birçok grup için $p < 0.05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilecektir. Yani bağımlı değişkenler grup içi normal dağılmamıştır.

Tablo 8: Okuduğu Sınıf Grupları İçin Normallik Testi

Değişkenler	Amaç			Gerçeklik			Seçenekler			İstek			GROW (Toplam)		
	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.
Test Sonuçları															
1. Sınıflar	0.913	31	0.015	0.936	31	0.064	0.897	31	0.006	0.896	31	0.006	0.873	31	0.002
2. Sınıflar	0.921	31	0.024	0.951	31	0.162	0.95	31	0.152	0.909	31	0.012	0.975	31	0.652
3. Sınıflar	0.873	8	0.162	0.84	8	0.076	0.9	8	0.289	0.703	8	0.002	0.767	8	0.012
Son Sınıflar	0.967	30	0.468	0.907	30	0.013	0.964	30	0.393	0.922	30	0.029	0.968	30	0.486

3.5. Cinsiyet Grupları İçin Grup İçi Normallik Testi

Tablo 9'dan görüleceği üzere Shapiro-Wilk ve Kolmogorov-Smirnova testlerinin p değerleri birçok grup için $p < 0.05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilecektir. Yani bağımlı değişkenler grup içi normal dağılmamıştır.

Tablo 9: Cinsiyet Grupları İçin Normallik Testi

Değişkenler	Amaç			Gerçeklik			Seçenekler			İstek			GROW (Toplam)		
	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.	Sta.	df	Sig.
Test Sonuçları															
Kadın	0.924	81	0.000	0.937	81	0.001	0.966	81	0.029	0.915	81	0	0.955	81	0.007
Erkek	0.959	19	0.547	0.947	19	0.351	0.942	19	0.29	0.859	19	0.01	0.932	19	0.188

3.6. Grup Fark Testleri

Koçluk başarısının, alınan koçluk eğitimi saati gruplarına göre farklılaşıp farklılaşmadığı test edilmiştir. Teste ilişkin hipotez aşağıdaki gibidir.

H_1 : Koçluk Eğitim Saati grupları koçluk başarılarına göre farklılaşmaktadır.

Tablo 10'da GROW modeli kullanılarak yapılan değerlendirmelere dayalı koçluk başarısının, modeldeki dört aşama için hem ayrı ayrı hem de bu aşamaların toplamı için farklı saatlerde eğitim alan grupların farklılaşıp farklılaşmadığı test edilmiştir. Test sonucunda Gerçeklik ve Seçenekler kriterleri ve GROW modelinin toplamda farklı saatlerde eğitim alan gruplar için farklılaştığı ($u=720$, $p=0.001$; $u=798$, $p=0.005$; $u=819$, $p=0.007$) görülmektedir.

Grup ortalamalarına bakıldığında ise daha çok eğitim alan grubun daha az eğitim alan gruba göre daha yüksek bir değerlendirme puanına sahip olduğu dolayısıyla daha başarılı bir değerlendirme yaptığı görülmüştür. Bu durumda verilen koçluk eğitiminin, Gerçeklik ve Seçenekler aşamaları ve GROW modelinin toplamının uygulanması konusunda başarıyı arttırdığı söylenebilir.

Tablo 10: Koçluk Eğitim Saati Gruplarının Testi

Test İstatistikleri										
Gruplar	Amaç		Gerçeklik		Seçenekler		İstek		GROW	
	28 Saat*	60 Saat	28 Saat	60 Saat	28 Saat	60 Saat	28 Saat	60 Saat	28 Saat	60 Saat
Ortalama	16,717	19,150	16,733	20,350	15,450	18,450	17,117	19,250	66,017	77,200
Mann-Whitney U	964,5		720		798		998,5		819	
Wilcoxon	2794,5		2550		2628		2828,5		2649	
Z	-1,661		-3,387		-2,839		-1,422		-2,682	
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,097		0,001		0,005		0,155		0,007	

*** verilen koçluk eğitimi saati**

Koçluk başarısının, Lisans Bölümü gruplarına göre farklılaşıp farklılaşmadığı test edilmiştir. Teste ilişkin hipotez aşağıdaki gibidir.

H₂: Farklı Lisans Bölümü grupları koçluk başarılarına göre farklılaşmaktadır.

Aşağıdaki Tablo 11’de koçluk başarısını ölçen dört aşama ve bu aşamaların toplamı için yapılan değerlendirme başarısının farklı Lisans Bölümü grupları için farklılaşmadığı (p > 0.05) görülmüştür.

Tablo 11: Lisans Bölümü Gruplarının Testi

Test İstatistikleri										
Gruplar	Amaç		Gerçeklik		Seçenekler		İstek		GROW	
	İK*	SB*	İK	SB	İK	SB	İK	SB	İK	SB
Ortalama	18,480	17,427	19,440	17,760	17,240	16,453	18,960	17,640	74,120	69,280
Mann-Whitney U	906,5		755		906		888,5		873	
Wilcoxon	3756,5		3605		3756		3738,5		3723	
Z	-0,247		-1,457		-0,252		-0,391		-0,514	
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,805		0,145		0,801		0,696		0,607	

*** İK: İnsan Kaynakları, SB: Sağlık Bilimleri**

Koçluk başarısının, Cinsiyet gruplarına göre farklılaşıp farklılaşmadığı test edilmiştir. Teste ilişkin hipotez aşağıdaki gibidir.

H₃: Farklı Cinsiyet grupları koçluk başarılarına göre farklılaşmaktadır.

Aşağıdaki Tablo 12’de koçluk başarısını ölçen dört aşama ve bu aşamaların toplamı için yapılan değerlendirme başarısının sadece Seçenekler aşaması için grup bazında farklılaştığı ($p=0.028 < 0.05$) görülmüştür. Grup ortalamalarına bakıldığında kadınların erkeklerden daha başarılı değerlendirme yaptığı görülmüştür. Bu durumda kadınların Seçenekler aşamasının uygulanması konusunda erkeklerden daha başarılı olduğu söylenebilir.

Tablo 12: Cinsiyet Gruplarının Testi

Test İstatistikleri										
Gruplar	Amaç		Gerçeklik		Seçenekler		İstek		GROW	
	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek
Ortalama	18,062	16,105	18,654	16,158	17,222	14,211	18,395	16,158	72,333	62,632
Mann-Whitney U	616,5		575		521		651		576	
Wilcoxon	806,5		765		711		841		766	
Z	-1,347		-1,714		-2,191		-1,044		-1,701	
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,178		0,087		0,028		0,296		0,089	

Koçluk başarısının, Lisans Sınıfları gruplarına göre farklılaşıp farklılaşmadığı test edilmiştir. Teste ilişkin hipotez aşağıdaki gibidir.

H₄: Farklı Lisans Sınıfları grupları koçluk başarılarına göre farklılaşmaktadır.

Aşağıdaki Tablo 13’te koçluk başarısını ölçen dört aşama ve bu aşamaların toplamı için yapılan değerlendirme başarısının farklı Lisans Sınıfları grupları için farklılaşmadığı ($p > 0.05$) görülmüştür.

Tablo 13: Lisans Sınıfı Gruplarının Testi

Test İstatistikleri*					
	Amaç	Gerçeklik	Seçenekler	İstek	GROW
Chi-Square	,915	7,777	5,804	3,258	6,296
df	3	3	3	3	3
Asymp. Sig.	,822	,051	,122	,354	,098

* Kruskal Wallis Testi

Koçluk seanslarında danışanlar birçok farklı konu ile ilgili görüşmeler yapmıştır. Güçlü yönleri ile hedef belirleyip kullanma, korkuyu somutlaştırma, stres yönetimi, farkındalığı artırma, bireyin kendi ilişkileri ile yüzleşme, hedefler ve engeller, zayıflamak ve sağlıklı beslenmek, spor yapmak, özgüven ve motivasyon artırma ve bakış açısı değiştirme gibi başlıca konular ele alınmıştır. Aşağıda gerçekleşen görüşmelerden koç tarafından yapılan bir değerlendirme yer verilmektedir.

ÖRNEK:

“Normal hayatında dışa dönük, konuşkan olan Aslı, diyetisyeni ile iletişim kurmuyor, sorularına cevap vermiyor; konuşmak istemiyordu, Aslı'nın yerine annesi ya da anneannesi ile iletişime geçiyordum. Koçluk yapmaya başladıktan sonra Aslı sorularıma cevaplar veren, daha iletişime açık bir danışan oldu. Diyetle kaçamakları çok daha azaltacağına söz verdi. Sağlıklı beslendikçe kan şekeri de dengelendiğini kendisi farketti. Aslı, ideal kilosuna düşünceye kadar her hafta en az 500 gram verecek şekilde kendisine hedefler koydu ve bu hedefleri tamamlayana kadar seanslarına devam etmeye karar verdik.”

Ayrıca, öğrenciler (koçlar) tarafından yapılan koçluk görüşmesi sonunda danışanlardan GROW modeline olan mevcut ilginin ve bu ilgiye karşılık danışanlardan gelen geri bildirimler ve kişisel düşünceleri aşağıda Tablo 14’te belirtilmiştir.

Tablo 14: Koçluk Görüşmesi Sonrasında Danışan Geri Bildirimleri

Danışan 1	Her şeyden önce artık yapmak istediklerime kendim karar veriyorum ve uygulamak için ertelemiyorum. Kendime güvenim geldi. Artık kendimi boşlukta hissetmiyorum ve hedefim için çaba sarf ediyorum.
Danışan 2	Daha sağlıklı ilişkiler kurabilirim. Daha az hata yapabiliyim. Daha az üzülebilirim. Rahatladım gerçekten.
Danışan 3	Açıkçası ilk başta hedeflerime ulaşmam noktasında bir fayda sağlayacağını düşünmüyordum. Beni hedeflerime yakınlaştıracak olan şeyin önce kendimi daha iyi tanımamla mümkün olacağını anladım. Üniversite gibi gelişime açık, kariyer olarak ilerleyebileceğim bir ortamda çalışmayı istiyorum. Bunun için nereden başlamak gerektiğini konusunda farkındalık sağladım. Koçluk uygulaması bana bu konuda çok yardımcı oldu.
Danışan 4	Koçluk seansı sonunda kararımı daha netleştirmiş oldum ve kararlarım içime sindi. Şimdi aksiyona geçebilirim.
Danışan 5	Koçluk görüşmesi mutluluğum için hayatımdaki bazı kararları uygulamaya geçirmem gerektiğini hatırlattı. Koçun olaya yaklaşımı ve tekniği gayet başarılıydı.
Danışan 6	İçinde bulunduğum durum ile ilgili kendimi suçlamakta ve üzmekte hata yapmışım. Eğer bu kararı almasaydım ileride pişmanlık duyacak ve mutsuz olacaktım. Bu karar hayatımın en doğru kararlarından biri olmuş ve ben farkında değilmişim, benim bu durumun farkına varmama sebep olduğu için koçuma çok teşekkür ederim.
Danışan 7	Güçlü yönlerimi tespit edip bu yönlerime odaklanmamı sağlayarak özgüvenimi yeniden kazanmama sebep oldu.
Danışan 8	Detaylı düşününce kariyerime yönelik seçimlerimi değerlendirmek beni daha rahat ettirdi. Kafamda bir netlik oluştu. Mutlu hissediyorum.
Danışan 9	Koçluk görüşmesinde uygulanan teknik sayesinde güçlü yanlarımı fark ederek, kendimi daha iyi hissedebileceğim bir mesleği tanımış oldum. Pedagojik formasyonu alıp öğretmenliğe başladıktan sonra hislerimi tekrar değerlendirmek üzere koçumla görüşmek için sözleştik.
Danışan 10	Geleceğe yönelik olan hedeflerime ulaşmanın sandığım kadar zor olmadığını görmüş oldum.

Çalışmada yarı yapılandırılmış bir anket kullanılarak tüm öğrencilerden alınan yazılı geri bildirimler neticesinde, hem akademik yönde hem de pratik açıdan öğrenmeyi sağlanması nedeniyle koçluk eğitiminden geri bildirim olumlu yönde olmuştur.

GROW koçluk modelinin gücü, dört aşamadan net bir şekilde tanımlanmış bir sonuca yol açmasıdır. GROW, koçluk seanslarını yapılandırmak için denenmiş ve test edilmiş bir koçluk modelidir (Brown ve Grant, 2010:35). Koç, problemleri tanımlamak ve çözüm önerileri üretmek için kişisel olarak aktiftir. Koçluk oturumundan çıkan herkesin yapması gereken çok şey vardır. Bu nedenle alınan geribildirimler iki taraf içinde önemlidir. Koçunda kendini geliştirmesi gereken alanlar olabilir. Bu nedenle görüşme sonrasında bu çalışmadan ne ile ayrılıyorsun veya bu seanstan sonra ikimiz açısından neler değişti şeklinde sorular sormak gerekir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Kişiler tikanıklık yaşadıklarında, ilerleme ve harekete geçme konusunda desteğe ihtiyaç duymaktadır. Koçluk seanslarının nasıl yapılandırılacağına dair modeller (örneğin; GROW, Değer Modeli, Metafor Modeli, Clean Language Modeli vb.) koçluk eğitim programlarında yaygın olarak öğretilse de, literatürde görüşme yapılarının kullanımı, bunların öğretilmesi veya farklı özgül görüşme yapısı çerçevelerinin göreceli avantajları veya dezavantajları hakkında tartışmalar olmamıştır (Grant, 2011: 122). Grant (2011)'ın çalışması bu konuları incelemiş olup, görüşme yapılarına örnekler vermektedir. Bu yapıların sınıflandırılmasına ve öğretilmesine rehberlik edecek bazı çerçeveler sunmuştur. GROW modelinin bir varyasyonunu çalışmasında sunmuştur. İyi bilinen GROW modelinin yeni "geliştirilmiş" versiyonu - RE-GROW modelinden bahsetmektedir (Grant, 201: 124). Koçluk ve koçluk psikolojisini öğreten tüm programlar, koçluk seanslarının nasıl yapılacağı hakkında materyalleri içermektedir. Koçluk görüşme yapıları, koçluk seansı için bir çerçeve sağlamaya yardımcı olmak için tasarlanmış modellerdir.

Odak gruptan elde edilen bulgular ve literatür çalışmasının desteklediği farklı modeller üzerinden yola çıkılarak koçluğu en iyi şekilde uygulamanın anahtarı güçlü sorular sormakla ilgilidir. Koç, danışana ne yapacağını söylememekte ve kişide farkındalık yaratmaktadır. Doğru zamanda doğru soruları sorarak danışanın kendi cevaplarıyla bulmasını sağlamaktadır. Çalışmada GROW modelinin her bir aşamasına (G – R – O – W) ait dönüşler değerlendirildiğinde Gerçeklik ve Seçenekler aşamaları farklı saatlerde eğitim alan gruplar için farklılaştığı görüldüğünün nedeni soru sorma teknikleri ile ilgili olduğu düşünülmektedir. Koçluk süreci bir hedef belirleyerek başlar. Bir performans hedefi, kariyer hedefi, çözülmesi gereken bir problem veya bir karar verme durumu koçluk oturumu için bir hedef olabilir. GROW modelindeki ilk aşama olan Amaç (G) bölümü hedef belirlenmesine yönelik olması açısından daha kolay tespit edilebilir. Ancak ikinci aşama olan Gerçeklik (R) GROW modelindeki bu adımda koç, mevcut durum hakkında neler olup bittiğini ve durumun önemini sorarak danışanın gerçeği anlamasına ve farkındalık yaratmasına yardımcı olur. Bu nedenle kilit sorularla yavaş ve kolay bir şekilde ilerlemesi gerekir. Hızlı bir sorgulama yapılmama-

sı gerekir. Öğrencilerin genelde görüşmeler esnasında sabırsız davranıp bu aşamayı hızlı geçmiş oldukları görülmüştür. Danışanın soru hakkında düşünmesine ve cevaplarını yanıtmasına izin vermek gerekir. Aktif dinleme becerilerini kullanmak koçluk görüşmelerinde önemlidir. Aksi halde bu aşamadan sonuç almadan geçilmiş olunur. Bu aşamada ayrıca öğrenciler görüşmelerde kendi görüşlerini paylaştıkları ve çözüm ürettikleri görülmüştür. Ancak GROW modeline göre bu aşama için uygun bir zaman değildir. Bu aşamada kendini kaybetmemek önemlidir; insanların sürekli olarak tekrarlayabilecekleri ve genişleyebilecekleri kalıp ve hikayeler vardır. Koçun bu adımda; danışandan ne anladığını özetlemeye ve tekrarlamaya devam etmesi gerekir. Çoğunlukla, GROW koçluk modelinin bu aşaması, koçluk seansları sırasında veya arasında çalışılabilecek altta yatan korkular ve kanaatleri açığa çıkarır.

GROW koçluk modelinin üçüncü adımı, Seçenekler (O) kısmında ise koç ve danışan birlikte durumu net bir şekilde anladığında ancak koçluk görüşmesi çalışanın hedeflerine ulaşmak için neler yapabileceğine yönelik sorularla devam eder. Daha fazla saat eğitim alanlar her bir aşama için daha fazla farklı soru kalıplarını görmeleri ve pratik yapmaları nedeniyle bu aşamalarda daha başarılı oldukları görülmüştür. Koçun burada yapması gereken, çözüme katkıda bulunabilecek fikirlerin üretilmesini sağlamak için yaratıcı bir beyin fırtınası sürecini başlatmasıdır. Çözüm ürettikten sonra her seçeneği değerlendirmek için yapılandırması, gerekirse danışana bazı önerilerde bulunabilmesi gerekir. GROW modelindeki son adım olan İstek (W) aşamasında, koç taahhütleri kontrol eder ve çalışanın bir sonraki adımlar için net bir eylem planı oluşturmasına yardımcı olur. Eğer bir aşama ile ilgili sorular tamamlanmadan diğer aşamaya geçilirse koçluk görüşmesi danışanda tam etki etmeyecektir. Bu nedenle koçluk eğitiminin özellikle GROW modelinin aşamalarını iyi bilmek ve düşündürücü sorularla derinlemesine görüşmeler yapmak gerekir. Bir koçluk görüşmesi, güzel ve düzenli bir ardışık dört adımlı yol izler. Ancak, GROW çerçevesindeki güçlü sorular, başlangıçta doğal, konuşmacı bir akışa dönüşene kadar, ihtiyaç duydukları güveni verirken, çerçeve içinde geriye ve ileriye doğru ilerlemeler olmaktadır. Bu noktada yapılan koçluk görüşmelerinin ve ile ilgili uygulamaların sayısının arttırılması önem kazanmaktadır.

Çalışmanın kısıtlarına bakıldığında; yapılan koçluk değerlendirmelerinin sayısı zaman ve maliyet kısıtlarından dolayı istenen sayıda olmamıştır. Farklı demografik yapıları temsil eden daha geniş bir örneklem üzerinde çalışma yapılabilir. Ayrıca koçluk görüşmelerinin puanlanması her ne kadar alanında uzman koçlar tarafından yapılsa da subjektif değerlendirmeler içermesi söz konusu olabilir. Bu puanlama sisteminin objektifliğini arttıracak bir puanlama sistemi geliştirilebilir. Daha sonra yapılacak çalışmalarda koçluk uygulamasının başarısının koçluk eğitim saati dışındaki değişkenlerle de karşılaştırılarak değerlendirilmesi koçluk sürecinin etkisini açıklayan farklı etmenleri de ortaya çıkaracaktır. Örneğin koçluk görüşmesi yapan koçluk adaylarının duygusal durumlarını ölçecek bir anketi görüşmeden önce yaparak görüşmelerdeki cevapların danışanların duygusal durumlarına bağlı olup olmadığı ölçülebilir. Ayrıca koçluk sürecinde; koçun koçluğu algılayış biçimi ve koçun kişilik yapısından kaynaklanan sınırlılıklar yaşanabilmektedir.

Eğitim açısından, geçtiğimiz on yıl boyunca koçluk için eğitimde önemli bir büyüme görülmektedir. Ülkemizde gün geçtikçe daha sık duyulmaya başlanan koçluk kavramı, kişinin performansını artırmayı amaçlayan bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Yöneticiliğin bir boyutu olarak kurum içinde kullanılabilen koçluk, aynı zamanda danışmanlar tarafından her kesime hitap eden bir hizmet olarak da sunulabilmektedir (Passmore, 2007a:68). Değişimin ve gelişimin dinamik olduğu iş piyasalarında örgütler değişime ayak uydurmak, gelişimi takip etmek durumundadırlar. İş dünyasında kariyer basamakları ilerledikçe yöneticiler daha iyiye ulaşmak için bir uzmana yani koça ihtiyaç duymaktadır. İşletmeler daha iyiye ulaşabilmek, performanslarını artırabilmek ve daha iyi verim alabilmek için koçluk yöntemleri iş yerlerinde daha aktif olarak kullanılmaya başlanmıştır (Whitmore, 2010). Öğretim teknolojilerinin de koçluk sürecinde etkili bir şekilde kullanılması koçluk uygulamalarının yaygınlaşmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Öğrenciler ise üniversitede aldıkları koçluk eğitimi sayesinde mezun olduklarında kendini tanıma, potansiyelini keşfetme ve hedeflerini belirleyebilme anlamında kendilerini iş dünyasına daha hazır hissedeceklerdir. Bu doğrultuda, eğitim programlarının planlamasında koçluk yaklaşımlarına yer verilmesi gereklidir. Koçluk becerileri eğitim programının etkinliğinin sonuçlarının yeni araştırmalara ışık tutabileceği, işletmelerde ve okullarda sisteme entegre edilerek koçluk becerileri geliştirmek amacıyla kullanılabilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir. Öğrencilerin eğitiminde koçluğun kullanımıyla daha kalifiyeli, özgüveni yüksek ve sürekli kişisel gelişimini arttıran bireyler yetiştirilecektir.

KAYNAKÇA

- Akyıldız, S. T. & Semerci, Ç. (2017). Bilişsel Koçluk Destekli Yansıtıcı Öğretim Yaklaşımının Öğrencilerin Yansıtıcı Düşünme Düzeylerine Etkisi, *Electronic Turkish Studies*, 12(4), 507-530.
- Alexander, G. (2006). Behavioural coaching: the GROW model. In J. Passmore (Ed) *Excellence in Coaching: The industry guide*. London: Kogan Page.61-71.
- Baltaş, Z. (2011). *Kurum İçi Koçluk*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Barutçu, E & Özbay, Ö. (2007). Koçluk Yaklaşımının Yönetici ve İşgören Üzerine Etkilerine İlişkin Bir Araştırma, *Pamukkale Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Yayınları*, 1(1),47-62.
- Brown, S. W. & Grant, A. M. (2010). From GROW to GROUP: theoretical issues and a practical model for group coaching in organisations, *Coaching: An International Journal of Theory, Research and Practice*, 3(1), 30-45.
- Brownlee, J., Purdie, N. & Boulton-Lewis, G. (2001). Changing epistemological beliefs in pre-service teacher education students, *Teaching in Higher Education*, 6(2), 247–268.
- Burns, L. & Gillon, E. (2011). Developing a teaching agenda for coaching psychology in undergraduate programmes, *The Coaching Psychologist*, 7(2), 90-97.
- Campbell, M.A. & Gardner, S. (2005). A pilot study to assess the effects of life coaching with Year 12 students, in M. Cavanagh, A, Grant, & T. Kemp (eds.), *Evidence-based coaching*, Brisbane: Australian Academic Press, 159-169.
- Dembkowski, S. & Eldridge, F. (2003). Beyond GROW: A new coaching model, *The international journal of mentoring and coaching*, 1(1), 1-21.
- Demir, Ö. & Doğanay, A. (2009a). Öğretmen eğitiminde bilişsel koçluk yaklaşımı, *Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22(2), 717-739.
- Demir, Ö. & Doğanay, A. (2009b). Sosyal Bilgiler dersinde bilişsel koçluk yoluyla öğretilen bilişsel farkındalık stratejilerinin epistemolojik inançlara ve kalıcılığa etkisi, *Çukurova Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3(37), 54-68.
- Eren, M. Ş.,& Akyüz, B. (2014). Koçluk Faaliyetlerinin İşgörenlerin İçsel Motivasyonu ve Yöneticiye Duyulan Güven Üzerindeki Etkileri, *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1),167-182.
- Grant, A. M. (2011). Is it time to REGROW the GROW model? Issues related to teaching coaching session structures, *The Coaching Psychologist*, 7(2), 118-126.
- Grant, A. M. & Greene, J. (2001). *Coach yourself: make real change in your life*, London: Momentum.
- Green, S., Grant, A. & Rynsaardt, J. (2007). Evidence-based life coaching for senior high school students: Building hardiness and hope, *International Coaching Psychology Review*, 2(1), 24-32.
- Jenkins, S. (2009). The Impact of the Inner Game and Sir John Whitmore on Coaching, *Annual Review of High Performance Coaching and Consulting*, 1, 1-22.
- Kalaycı, Ş. (Editör) vd. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti, Ankara.

- Kalkavan, S. & Katrinli, A. (2014). The effects of managerial coaching behaviors on the employees' perception of job satisfaction, organisational commitment, and job performance: case study on insurance industry in Turkey, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 1137-1147.
- Kartal, M. (2010). *Bilimsel Araştırmalarda Hipotez Testleri*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kaufman, B.(2006). The Role Of Executive Coaching In Performance Management, *Handbook Of Business Strategy*, 7(1), 287-291.
- Koçel, T. (2011). *İşletme Yöneticiliği*, Onüçüncü Basım, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Köktürk, M. (2006). *Yaşanmış hikâyelerle koçluk mentorluk*, İstanbul: Morpa Kültür Yayınları.
- Landsberg, M. (2015). *The Tao of coaching: Boost your effectiveness at work by inspiring and developing those around you*, London: Profile Books.
- Özbay, Ö. (2008). Koçluk Yaklaşımının Yönetici Üzerine Etkileri ve Bir Araştırma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özkalp, E. (2005). Örgütlerde Davranış, *Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayınları*, 1(2), 59-87.
- Öztuna, D., Elhan, A. H., & Tüccar, E. (2006). Investigation of four different normality tests in terms of type 1 error rate and power under different distributions, *Turkish Journal of Medical Sciences*, 36(3), 171-176.
- Passmore, J. (2007a). An integrative model for executive coaching, *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 59(1), 68-78.
- Passmore, J. (2007b). Coaching and mentoring: The role of experience and sector knowledge, *International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring*, 5(Special Issue 1), 10-16.
- Peat, J. & Barton, B. (2008). *Medical statistics: A guide to data analysis and critical appraisal*, USA: John Wiley & Sons.
- Pürçek, K. I. (2014). Coach and coaching in education, *Journal of Education and Future*, 1(6), 1-14.
- Rhodes, C. & Beneicke, S. (2002). Coaching, mentoring and peer-networking: Challenges for the management of teacher professional development in schools, *Journal of in-service education*, 28(2), 297-310.
- Seligman, M. E. P., Ernst, R. M., Gillham, J., Reivich, K. & Linkins, M. (2009). Positive education: Positive psychology and classroom interventions. *Oxford Review of Education*, 35(3), 293-311.
- Sezer, H. & Şahin, H. (2015). Koçluk: Tıp ve sağlık bilimleri, *Tıp Eğitimi Dünyası*, 14(42), 33-42.
- Spence, G. B., & Grant, A. M. (2007). Professional and peer life coaching and the enhancement of goal striving and well-being: An exploratory study, *The Journal of Positive Psychology*, 2(3), 185-194.
- Uçkun, C.G., Kılınç, İ.(2007). *Koçluk ve Mentorluk Tarihsel Gelişimi, Yöntemleri ve Uygulamaları*, Ankara: Ürün Yayınları.
- Wang, Q. (2012). Coaching for learning: exploring coaching psychology in enquiry-based learning and development of learning power in secondary education, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 69, 177-186.

Whitmore, J. (2003). *Coaching for performance*, London: Nicholas Brealey.

_____(2010). *Coaching for performance: Growing human potential and purpose-the principles and practice of coaching and leadership*, Nicholas Brealey, <https://www.itcoaches.org>, 15.05.2018.

Yirci, R., Özdemir, T. Y., Kartal, S. E., & Kocabaş, İ. (2014). Teachers' perceptions regarding school principals' coaching skills *School Leadership & Management*, 34(5), 454-469.

AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR PROGRAM IN TURKEY: EVALUATION OF BENEFITS AND CHALLENGES FROM THE SUPPLY CHAIN PERSPECTIVE*

TÜRKİYE'DE YETKİLENDİRİLMİŞ YÜKÜMLÜ STATÜSÜ PROGRAMI: TEDARİK ZİNCİRİ PERSPEKTİFİYLE FAYDALARIN VE ZORLUKLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Araştırma Makalesi
Research Paper

Bayram Bilge SAĞLAM**
Egemen ERTÜRK***
Resul TEPE****, *****

Abstract:

Authorized Economic Operator (AEO) is a program that is introduced by World Customs Organization (WCO) with its foundations built on customs-business cooperation. The main aim of the program is identifying and certifying the low-risk, trustworthy firms that meet the necessary criteria set by the customs administrations. From the supply chain perspective, acquiring this certification will provide benefits such as improved quality, security and reduced time and costs throughout the international trade process. Since its adaption by Turkey in 2013, 417 firms have acquired this certification and the participating firms reached a point that they can evaluate the challenges they had faced in the early stages of the program and the benefits they have now started to experience. Therefore this study aims to evaluate the effects of AEO program in Turkey by carrying out a qualitative research with supply chain perspective by focusing on the benefits and challenges AEO holders have experienced. Findings reveal that the expectations regarding cost savings, time reduction, and increased firm reputation, supply chain performance and security are met; whereas the challenges faced during the application process are still present.

Keywords: Authorized Economic Operator, Customs, Supply Chain Stakeholders, International Trade.

Öz:

Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS), temelleri gümrük-işletme işbirliğine dayanacak şekilde Dünya Gümrük Örgütü (DGÖ) tarafından hazırlanmış bir programdır. Programın temel amacı, gümrük idareleri tarafından belirlenen gerekli kriteri yerine getirebilen güvenilir ve düşük riskli firmaların tespiti ve sertifikasyonudur. Tedarik zinciri açısından, bu belgeye sahip olmak; uluslararası ticaret sürecinde kalite ve güvenlik artışı ile zaman ve maliyet tasarrufu gibi faydalar sağlamaktadır. Programın 2013'te Türkiye'de

* Makale Geliş Tarihi: 08.05.2018

Makale Kabul Tarihi: 23.05.2019

** Res. Asst., Dokuz Eylül University, Maritime Faculty, İzmir, bayram.saglam@deu.edu.tr, orcid.org/0000-0003-4977-1634.

*** Res. Asst., Dokuz Eylül University, Maritime Faculty, İzmir, egemen.erturk@deu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-4442-6674.

**** Res. Asst., Maritime Faculty, Dokuz Eylül University, İzmir; Barbaros Hayrettin Naval Architecture and Maritime Faculty, İskenderun Technical University, İskenderun, resul.tepe@deu.edu.tr, orcid.org/0000-0001-6299-3309.

***** Corresponding Author

uygulamaya girmesinden itibaren 417 firma bu belgeyi almış ve katılımcı firmalar programın başlarında karşılaştıkları güçlükler ile geline nokta tecrübe etmeye başladıkları faydalarını değerlendirebilecek konuma ulaşmışlardır. Buna bağlı olarak bu çalışma Türkiye'deki YYS programının etkilerini nitel araştırma yöntemi ile tedarik zinciri perspektifinden YYS sahibi firmaların tecrübe ettiği güçlükleri ve faydaları göz önünde bulundurarak değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bulgular göstermektedir ki firmaların maliyet ve zaman tasarrufu, firma prestiji ve tedarik zinciri performansı ile ilgili beklentileri karşılanmıştır. Buna rağmen firmaların başvuru sürecinde yaşadıkları güçlükler halen mevcuttur.

Anahtar Kelimeler: Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü, Gümrük, Tedarik Zinciri Paydaşları, Uluslararası Ticaret.

INTRODUCTION

Customs transactions consist of a series of procedures that cover the inspection of the cargo, verification of the existence and authenticity of electronic and written documents, examination of accounts and other records of enterprises, and control of transportation vehicles and collection of the duties (Üyümez and Gültekin, 2016). From a broader point of view, all these transactions are governed by the customs administrations with the aim of ensuring the security of global supply chains on one hand and providing trade compliance and facilitation on the other (Widdowson, 2007). As a result of these exhaustive aims of the customs administrations and vast amount of transactions to be completed by the trading parties, a significant part of the foreign trade process takes place during the customs procedures. Therefore, customs are considered to be crucial nodes within the global logistics systems as they may affect the performance of supply chains both in terms of cost and time (Heaver, 1992; Hintsa and Hameri, 2015).

Herewith, customs administrations all around the globe now have to cope with the challenge of not disrupting the global network flows while carrying out their primary roles which is to control the flow of goods of a nation's borders and eliminate associated security risks. Considering that these tasks of the customs administrations get harder day by day as a consequence of the heavy increase in global trade volume, WCO and the member states take solutionary steps that decrease the workload of the customs while increasing the performance of the global supply chains. For instance, improvements in electronic exchange of information with customs is one of the operational steps in terms of reducing efforts and costs (Henningson and Henriksen; 2011; Shirsavar and Shirinpour, 2016). On the other hand, customs harmonization, which provides universally approved classification codes for the products, is a valuable attempt that fixed the artificial interstate differences and allowed traders to benefit from economies of commonality (Haugton and Desmeules, 2001).

In line with the above mentioned operational and structural changes in governance of customs, introduction of the AEO concept by WCO comes out as another significant improvement that benefits both the customs administrations and the supply chain stakeholders such as shippers, freight forwarders, transportation companies and ports (Zhang and Preece, 2011). Figuratively speaking, the logic behind the AEO program

asks the question of “to what extent should customs administrations examine the goods and means of transport in order to prevent the security risks?” and by building up customs-to-business relationships that are based on cooperation and reciprocal trust, this program aims to decrease the workload of the customs administrations while providing many benefits to the certified firms in terms of their customs procedures. With all the benefits it serves to the global trade and its’ exponentially growing popularity worldwide, AEO is now considered to be an important facet of customs reform (Miled and Fiore, 2014).

Despite the increasing interest from the business community to the AEO program, this new phenomenon is still understudied by the researchers. With the motivation of filling this gap, the aim of this study is to evaluate the effects of the AEO program on the stakeholders of global supply chains by focusing on the benefits and challenges of participating in the program.

Initiation of the AEO program started in 2001 in United States, and in 2008 in European Union. However, the initiation of the program in Turkey is as recent as 2013. Hence it’s effects are just being experienced by the members of the supply chains. Thus, this study is believed to be contributive for both the not-yet-matured AEO literature in Turkey, and in familiarizing the business environment with the concept.

The next section gives a detailed explanation of the AEO concept and focuses on how the program was adapted by Turkey and what the status quo is since it’s initiation. In the second section, the literature on AEO which is not yet quite extensive, is discussed and the contribution of this study is emphasized. Third section provides detailed information on the methodology of the study by explaining how the sampling and data collection processes were carried out. The last section reveals the findings of the study and presents recommendations in accordance with the results.

1. CONCEPT OF AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR

In June 2005, WCO has introduced the concept of AEO within the SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade. Considering the rising concerns for trade security, especially after the 9/11 terrorist attacks, this new concept was developed with the aim of increasing the efficiency of customs by certifying the companies with no risks and shifting the inspection capacity to the ones with higher risks. Thereby, for the companies with the AEO status, benefits such as quicker movement of goods, simplified procedures, lower transport costs and reputation based on international recognition are generated. This new application, which can be defined as customs-to-business partnership, has become an interesting customs legislation as it fostered cooperation-based relations (see Fig. 1) between governments and supply chain stakeholders and has already become widespread among WCO member countries. Gradually the number of countries with AEO programs have increased and now reached to 77 (World Customs Organization, 2018).

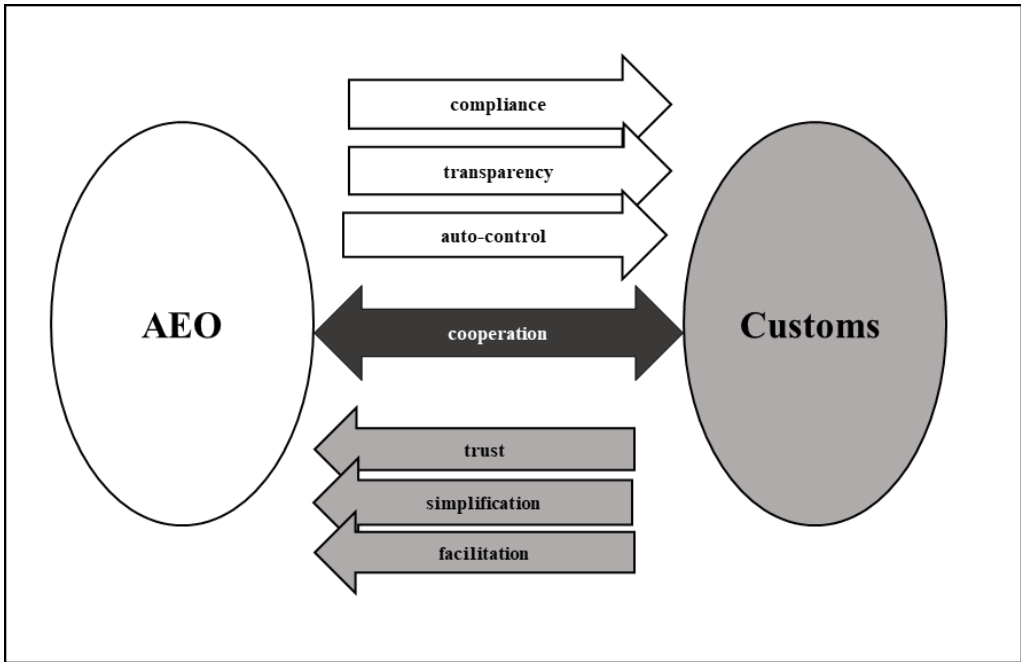


Figure 1: Representation of AEO-Customs Relations

Source: Republic of Turkey Ministry of Trade, 2018a.

In the beginning of 2013, Turkey also launched its AEO program which allowed firms to carry out some operations that were previously carried out by the customs administration. The program offers many various benefits for companies that are certified for being an AEO. All AEO's can benefit from presenting summary declaration with reduced mandatory information entries, lesser documentation audits, declaration with outstanding documents, eligibility for partial collateral, eligibility for blue line and eligibility for simplified procedure without a limitation depending on the commodity type and any requisition or additional terms. In addition, by requisition and compliance with additional terms, AEO's can benefit from exporting in accordance with the new customs application, transportation operations as authorized consigner, eligibility for lump sum collateral application, ATR movement certificate preparation rights and ability to edit invoice declarations and EUR-MED invoice declarations.

While participating in an AEO program can speed up the customs procedures in one leg of the supply chain, the commodities are also subject to customs in their destinations. Through establishment of mutual recognition agreements (MRAs), many countries recognized the AEO authorizations of one another, spreading the benefits of AEO over on both legs thus achieve reciprocal benefits. So far, Turkey has signed an MRA with South Korea in 2014 and has ongoing negotiations with some countries such as USA, Georgia and Kazakhstan.

In this new regulation that ensures customs-to-business partnership, few new concepts have arisen that define new status and operations. “Authorized Responsible Status” is given by the customs to firms that; abide by the rules, keep organized and traceable records, are self-auditing, have financial capability and security standards. A firm that achieves the authorized responsible status proves its reliability. Only firms with authorized responsible status can enjoy the “On-site customs clearance” and “Authorized consignor” rights. With this application, commodities of reliable firms will not go to customs and only the commodities of firms that their reliability is uncertain will go through the customs inspection. With “On-site customs clearance” reliable firms will be able to use their own facilities for customs procedures (Republic of Turkey Ministry of Trade, 2017). “Authorized consignor” status is given to firms which their reliability is proven, in order to ease their procedure by allowing said firm to conduct the required inspections on export commodities. Only firms that have “Authorized Responsible Status” and are in compliance with the related additional terms are eligible for being an “Authorized consignor”. Authorized consignor can directly dispatch the commodity to the customs border post without presenting it to the domestic customs first, provided that the transit procedures of said commodity was carried out in their own facilities following the simplified procedure. While this application’s range is limited to exporters, importers and international freight carriers in Turkey, the applications in EU, India, China and United States also cover other supply chain stakeholders such as warehouse operators and terminal operators (World Customs Organization, 2018).

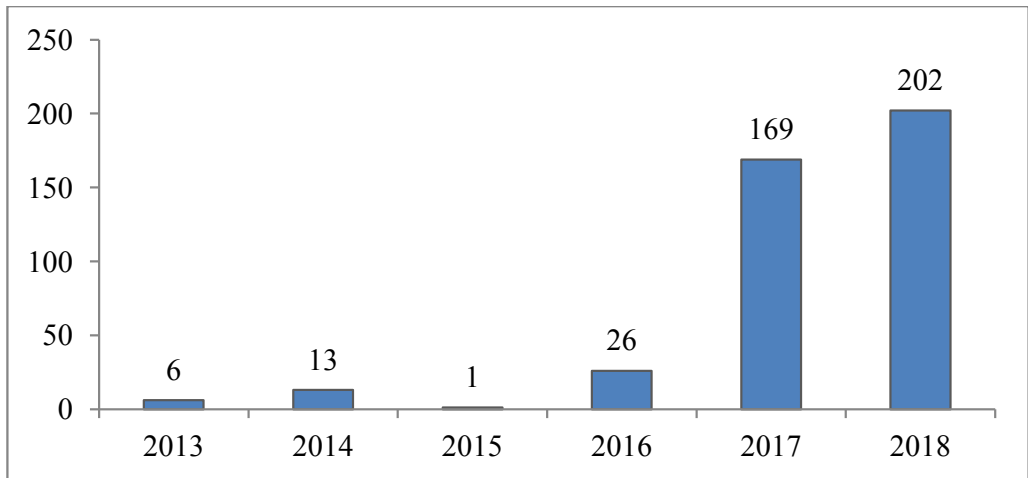


Figure 2: Number of Firms with AEO certificates

Source: Republic of Turkey Ministry of Trade, 2018b.

At this point, total of 417 firms have been certified as AEOs in Turkey. In the first three years of the program, the number of firms that applied for this certification was rather

small. However, starting in 2016 and peaking in 2018 the program gained momentum. With companies sowing early started to reap the benefits, it is expected that this momentum will continue at an increasing pace.

2. LITERATURE REVIEW

The changing role of customs administrations within the supply chains, whether it's role on trade facilitation or supply chain security, has been an ever-relevant subject due to the increasing global trade and associated security risks. Within this body of literature, the concept of AEO, with its differing applications and effects in each participating country, is a relatively new and rapidly growing study field. These researches stretch from the conceptual ones (see Grainger, 2011) that present the potential of the program to the empirical ones that investigate the experiences of the participating firms (see Fletcher, 2007).

There are several studies in the customs literature that investigate the effects of the AEO program on various facets of firm performance. In their research, Miled and Fiore (2014) carry out a case study on French and Tunisian AEO holders and found that having the AEO certificate improves the firm performance significantly on cost reduction, customer complaints and error reduction in customs clearances. Urcioli and Ekwall (2015) tackles the performance related aspects of AEO program through security perspective. Using the structural equation model, authors found that the level of security achieved by being an AEO holder proves to be increasing the efficiency of the firm. The study of Park and Park (2018) which also investigates the effect of having AEO certificate on firm performance, shows that financial investments made by public and private sector in order to implement AEO program have positive impact on firm performance. Cedilnik and Ramsak (2013)'s study differs from the above mentioned researches based on the fact that it covers not only the business side of the program but also the governmental bodies involved by asking whether the AEO program truly facilitates the performance of customs procedures. Their findings reveal that by simplifying the procedures the program benefits both sides in terms of performance enhancement.

Besides the literature that analyzes the effect of the AEO program on firm performance, there are also studies that focus on country-specific implementations of the program. Schramm (2015) aimed to identify the general specifications of firms that are AEO holders in Austria. Findings of the study shows that in general export oriented firms have acquired this status. The international transport firms that serve the logistics needs of said firms also showed interest in the program, just not as much as the export oriented firms. Huang (2016) studied the motives of three AEO holder freight forwarders in Taiwan. Results show that "improving business image" and "request by higher managerial" are the leading internal motives, whereas "conform to the trend" is external motive that is prominent. Homenuik (2015) researched the requirements for the acquisition of AEO status in Ukraine. In this exploratory study the aim was to

identify the benefits of the program as well as reasons for revocation and suspension of the certificate. Similarly Erceg (2014) carried out an informative study in Croatia, identifying the prerequisites and possible benefits of participating in AEO program. In their research Den Butter et al. (2012) focused on the use of information technologies in the trust based regulation that is present in AEO certification and government-to-business relations in the Netherlands. In the conclusion of the study, authors recommend reputation increasing policies on AEO program considering the matters such as the popularity, reliability, effectiveness and international recognition.

In line with the above mentioned articles that focus on country-specific applications of AEO program, the study of Eşrefoğlu (2011) carries out a comparative study of German and Japanese AEO programs and presents recommendations for Turkey, prior to Turkey's initiation of the program. The study underlines the importance of electronic data interchange integration within customs administration and businesses in terms of efficient management of the certification process. On the other hand, to become more immaculate, the author recommends decentralization in resemblance with the Japanese system. Considering the lack of empirical studies in the field since the initiation of AEO program in Turkey, this study aims to contribute to the existing the literature.

3. METHODOLOGY

In accordance with the exploratory aim, which is to reveal the benefits and challenges that arose since the initiation of the AEO program in 2013, this study is designed in a qualitative nature. Application of the qualitative methods helps the researchers gain a richer understanding of the problems, phenomena and influences, especially when the subject topic is relatively new and its effects have recently surfaced (Maxwell,1996; Healy and Perry, 2000).

As mentioned in the previous sections, there are 417 firms in Turkey that have acquired the AEO certificate. Among these, 66 of them opted to remain anonymous. As the whole of remaining 351 firms would prove to be troublesome to conduct a qualitative research, maximum variation sampling was carried out. The main standpoint of this sampling strategy is to select a number of participants from previously determined criteria in order to keep the homogeneity of the sample (Patton, 1990). As the customs procedures are heavily dependent on the type of commodity and the perceived effects of AEO program may vary depending on the duration of being an AEO holder, these two variables were chosen as the two predetermined criteria for sampling. Detailed information of the participations is shown in Table 1.

Table 1: Profile of the Firms Participated in the Study

Year of Establishment	N=20	Number of Employee	N=20
1990 and before	15	1-9	-
1991-2000	4	10-49	-
2001-2010	-	50-250	1
2011-2018	-	More than 250	19
Annual Shipment (TEU)	N=20	Location	N=20
1-5,000	3	İstanbul	8
5,001-30,000	8	Ankara	1
More than 30,000	1	İzmir	3
No response	8	Bursa	3
		Aydın	1
		Eskişehir	1
		Tekirdağ	1
		Kocaeli	1
		Manisa	1
AEO Competency	N=20	Duration of AEO holdership (Year)	N=20
Authorized consignor	6	Less than 1	10
Authorized consignee	5	1	5
On-site customs clearance in export	2	More than 1	5
On-site customs clearance in import	3		
None	11		
Field of Business N=20			
Automotive	2	Construction	1
Textile	3	Packing	3
Food	2	Defense industry	1
Supply services (importation)	1	Electricity	1
Alumina	1	White goods	1
Machinery	1	Logistics	1
Cooking utensils	1	Plastics manufacturing	1

A structured interview instrument was used as a data collection tool for this study. What makes structured interview form the most suitable for this type of research is the standardization of the questions asked to the respondents. This provides means to collect the data in written format and reduce interviewee bias as there will be no guidance by the conductors. In order to disperse the hurdles of collecting extensive responses through structured interview method, the questions were designed as open ended with sub-questions when it is necessary to delve a bit deeper (Fontana and Frey, 2000). Open ended questions

are favorable when the clear understanding of the respondents' views and experiences on the matter is essential (Foddy, 1994). Apart from the open ended questions, profile information for both respondents and their firms were gathered, excluding the firm names, which were told to be kept confidential.

In order to collect accurate data, another focal point was reaching the right participant from the firms in the sample who were highly familiar with the AEO concept and their firms' experiences on the matter. Thus, before sending out the interview questionnaire, each firm was phoned by one of the authors and the right person for the study was identified and their consent on participation was taken. In the end 20 individual responses were collected. The titles of said respondents include foreign trade executives, customs executives, logistics managers, purchasing managers, operations managers and planning managers.

Data collection process had started in 15.03.2018 and ended in 24.04.2018 when the saturation was achieved. In order to determine the saturation point, the study of Guest et al. (2006) was used as a guide. When no new construct could be coded, it was decided that the data was saturated.

To analyze the collected data, written qualitative information were coded separately by all three of the authors and in order to ensure the consistency of the themes the codes were compared (Kolbe and Burnett, 1991).

4. RESULTS and DISCUSSION

The data collected was grouped in two main sections based on their content: benefits and challenges. Then these sections were divided in to subsections based on emerging themes. These themes that are deduced from the structured interviews with the participants are shown in Table 2. The themes are ordered based on the frequency of expression.

When it comes to the benefits of the program, the most prominent themes were the effects on supply chain performance, security, firm reputation and cost management. On the effects of AEO program in supply chain performance, the majority of the respondents pointed out that time savings they managed through the usage of green line as a standout benefit. This helps the firms to reach their target market abroad at least a day faster than a non AEO holding firm by eliminating the customs inspection. Other time related benefits that were stated by the respondents include faster documentation, fuel savings on behalf of shorter service times and shift of labor for increased productivity as a result of decreased man hour needed in customs procedures. Furthermore, being able to know how long the customs procedures would take, creates benefits for stock planning and minimizing related costs as stated by the respondents. From the viewpoint of authorized consignor firms, the minimized time spent at customs also means a smoother intermodal transportation process, considering the time wasted at every transportation mode change hampers the feasibility of the operation.

Table 2: Benefits and Challenges of AEO Program to AEO Holders

Benefits	<i>Frequency</i>	Challenges	<i>Frequency</i>
Supply Chain Performance		Questionnaire Form	
Time saving	17	Excess number of questions	10
Cost saving	12	Unclear nature of questions	9
Labor saving	10	Existence of similar questions	7
Stock planning	10	Application of the same form for firms in different sector	6
Cost Management		Extra Costs	
Decrease in customs expenses	16	Consultant firms	9
Storage costs reduction	14	Safe zone investments	5
Import tax incentives	6	Supply Chain Security	
Supply Chain Security		Insufficient number of AEO holders	8
Increase in supply chain security	20	MRA	
Safe zone	13	Insufficient number of MRA	14
Trust to supply chain partner	12		
Certificates (ISO 9001 and 27001)	10		
Firm Reputation			
International reputation	17		
Trusted in customs	14		
Increase in customer trust	12		
First mover advantage	7		

As it can be seen, the benefits of AEO program within the scope of time related matters are not limited to lesser time spent on customs procedures but also efficient operations planning based on its predictable nature. From the viewpoint of the supply chain as a whole, the respondents highly value the predictability achieved via the AEO program, as it enables the partners of the supply chain coordinate more efficiently.

In addition to the cost savings made by time reduction, cost savings made by procedural changes are voiced by the respondents. Basically, based on priority service in customs, firms can save serious costs on storage fees in ports and other customs bonded areas. Another cost advantage comes in the form of tax incentives for import operations for AEO holders. Similarly, while being a relatively smaller cost, AEO holders are also exempt from documentation costs for export operations.

When the supply chain security is considered, all the participants circled around similar concepts and stated that the overall supply chain security is improved in many facets. Prerequisites of the AEO program require firms to adapt several security measures such as

safe zones for customs operations and the acquiring of ISO 9001 and ISO 27001 certificates. As a result of meeting these prerequisites, AEO holder firms reach a level that ensures both their information and physical security. Moreover as the program incentivizes the cooperation of AEO holder manufacturers and logistics providers, the chain as a whole becomes much more secure.

Along with the performance and security advantages created by the program, the participants underline that their firms' reputation has increased drastically both in the eyes of the customs administration and in the eyes of their business partners. Due to the international nature of the AEO program, the reputation achieved by the acquirement of the certificate is considered to be effective both domestically and internationally. On the other hand, as the program is a rather recent one in Turkey, the applicants take pride and have a sense of accomplishment especially when they are the first AEO holder in their respective business fields.

When the challenges that the participants faced with were asked, the most frequent response was on the problems regarding the questionnaire form that is published by the Ministry of Trade in order to present the program's prerequisites. Respondents stated that the excess number of questions, unclear nature of said questions, existence of similar questions and the fact that manufacturers and transportation firms answering the same set of questions were the main troublesome issues. Nevertheless, these issues were mainly faced in the first years following the introduction of the program and later resolved to some extent with the modification of the questionnaire with the feedback received from the participating firms. In said years, the absence of a guide for application procedures, resulted in a need for consulting firms to help applicants through the process, and consequently this drove the cost of application to the program. Especially for the firms that applied to on-site customs clearance, infrastructural investments that are required for the building of secure areas were another important cost item that created a challenge for the applicants.

Alongside above mentioned problems, there are several unmet expectations stated by the respondents following the acquirement of AEO certificate. Exclusively for the AEO holders that do not have any of the additional certifications such as authorized consignor, authorized consignee and on-site customs clearance, the benefits experienced were stated to be not much different than Customs Approved Operator Status (CAOS), which many of the mentioned firms already had. The number of transportation firms that have authorized consignor/consignee certification still seems to be below the expectations of manufacturing firms that are AEO holders and this results in less transportation options in building a secure chain. Lastly, the respondents underline the importance of MRAs. As it stands, Turkey has MRA only with South Korea. The respondents expect that the number of MRAs should be increased, especially with countries that have a high volume of trade with Turkey.

CONCLUSION

After analyzing both the literature and the data collected throughout this study, it can easily be stated that the security improvements that are deemed necessary in order to obtain AEO certificate creates a win-win situation for customs administration and participating firms. For these firms, improvements made not only increase the overall security, but also the trust in between the supply chain stakeholders. On the customs administration side, ensuring the level of security for the participants, reduces the time spent for AEO holder commodities, and allows them to reallocate their resources to riskier operations.

So far the AEO program, in addition the increased security, helped firms increase their supply chain performance by cost and time reduction. As the findings of the study show, by the improvements in the AEO application process and benefits achieved after the acquirement of the certificate, participating firms had increased their competitive advantages in their respective fields.

In the short time since its initiation in 2013, the program shows promising returns for their target audience. Hence, at this time the important point is to encouraging more firms to be involved in the program. Especially considering the number of transportation firms involved in this program is merely not enough, focusing on this matter is believed to be prominent. In the efforts of expanding the reach of this program, the feedbacks received from the already participating firms could be contributive in order to eliminate the challenges they have faced. For instance the challenges faced during the application process are found to be off-putting, nevertheless they can easily be amended through collecting such feedbacks.

The way to maximize the benefits of the AEO program lays in MRAs. By increasing the number of MRAs the benefits achieved domestically can also be achieved in the international stage. If such agreements were made between countries that Turkey trades most with, the demand for the AEO program would -without a doubt- be increased.

As all studies, this one also has certain limitations. Essentially the sample size of the study prevents it from generalizing the findings. Considering the AEO program is a rather recent initiative, the benefits will present themselves increasingly in years to come. In this respect, further studies can focus on AEO program's development and the ways that it can improve. Keeping in mind that more than 80% of the firms in the sample of this study acquired the certification in the last two years, the benefits they have enjoyed are not fully surfaced. In the coming years, with the manifestation of these benefits, conducting quantitative researches on this particular topic could be methodologically more feasible.

ANNEX – Structured Interview Questionnaire

Questions related with the AEO status of participating firms

1. Which of these authorities does your company have?

On-site customs clearing in export

On-site customs clearing in import

Authorised consignor

Authorised consignee

None

Questions related with the benefits of AEO application

2. How would you evaluate the impact of AEO on import/export processes?:
3. How would you evaluate the impact of AEO on supply chain performance?:
4. How would you evaluate the impact of AEO on firm reputation?:
5. How would you evaluate the impact of AEO on costs?:
6. How would you evaluate the impact of AEO on security?:
7. Are there any other benefits you would like to add?:

Questions related with the challenges of AEO application

8. What are the difficulties/bottlenecks your firm encountered whilst applying for AEO?
Please specify if you have a solution proposition
9. What are the expectations that were not met after your firm acquired AEO certification?
Please specify if you have a solution proposition.
10. Do you have any additional comment or suggestion on AEO program?

REFERENCES

- Cedilnik, M. & Ramsak, R. (2013). A Local Perspective to the Authorised Economic Operator (AEO) Concept, *Lex Localis*, 11(3), 673-685.
- Den Butter, F. A., Liu, J., & Tan, Y. H. (2012). Using IT to Engender Trust in Government-to-Business Relationships: The Authorized Economic Operator (AEO) as an Example, *Government Information Quarterly*, 29(2), 261-274.
- Erceg, A. (2014). Influence of Authorized Economic Operators on Supply Chain Security, *Business Logistics in Modern Management 14th International Scientific Conference*, 93-101.
- Eşrefoğlu, D. (2011). Yetkilendirilmiş Yükümlü (AEO) Statüsü ve Dünyadaki Uygulama Örnekleri, *Gümrükte Uzman Görüş*, 31, 23-32.
- Fletcher, T. (2007). Authorised Economic Operator (AEO) Programs: IBM's Perspective, *World Customs Journal*, 1(2), 61-66.
- Foddy, W. (1994). *Constructing Questions for Interviews and Questionnaires: Theory and Practice in Social Research*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fontana, A., & Frey, J. H. (2000). The Interview: From Structured Questions to Negotiated Text, *Handbook of Qualitative Research*, 2(6), 645-672.
- Grainger, A. (2011). Trade Facilitation: A Conceptual Review, *Journal of World Trade*, 45(1), 39-62.
- Guest, G., Bunce, A., & Johnson, L. (2006). How Many Interviews are Enough? An Experiment with Data Saturation and Variability, *Field Methods*, 8(1), 59-82.
- Haughton, M.A. & Desmeules, R. (2001). Recent Reforms in Customs Administrations, *The International Journal of Logistics Management*, 12(1), 65-82.
- Healy, M., & Perry, C. (2000). Comprehensive Criteria to Judge Validity and Reliability of Qualitative Research within the Realism Paradigm, *Qualitative Market Research: An International Journal*, 3(3), 118-126.
- Heaver, T.D. (1992). The Role of Customs Administration in the Structure and Efficiency of International Logistics: An international Comparison, *The International Journal of Logistics Management*, 3 (1), 63-72.
- Henningson, S. & Henriksen, H. Z. (2011). Inscription of Behaviour and Flexible Interpretation in Infrastructures: The Case of European E-Customs, *Journal of Strategic Information Systems*, 20 (4), 355-372.
- Hintsä, J. & Hameri, A-P. (2009). Security Programs as Part of Efficient Supply Chain Management, *Supply Chain Forum: An International Journal*, 10(2), 26-37.
- Homenuik, M. (2015). Authorized Economic Operator: Reasons for Dissatisfaction with Status in Ukraine and Ways of Terms Improvement, *Customs Scientific Journal CUSTOMS*, 5(2), 75-81.
- Huang, H. H. (2016). Authorized Economic Operator in Taiwan-An Example of International Freight Forwarders, *Proceedings of the 2016 IEEE International Conference on Management of Innovation and Technology (ICMIT)*, 172-176.

- Kolbe, R. H., & Burnett, M. S. (1991). Content-Analysis Research: An Examination of Applications with Directives for Improving Research Reliability and Objectivity, *Journal of Consumer Research*, 18(2), 243-250.
- Maxwell, J. A. (1996). *Qualitative Research Design (Vol. 41)*, California: Thousand Oaks.
- Miled, M. S., & Fiore, C. (2014). The “Authorized Economic Operator” Certification and Firm Performance, *In Advanced Logistics and Transport (ICALT), 2014 International Conference*, 167-172.
- Park, H. G., & Park, Y. (2018). Examining the Perceived Impact of Financial Investment in AEO Certification on Performance Through Trade Facilitation and Public and Private Partnership, *International Journal of Logistics Management*, 29(1)46-63.
- Patton, M. Q. (1990). *Qualitative Evaluation and Research Methods*, California: SAGE Publications, 169-186.
- Republic of Turkey Ministry of Trade (2017). *Yetkilendirilmiş Yükümlülerin İzlenmesi Tebliği*, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/03/20170314-5.htm> (14.03.2017).
- _____(2018a). *Authorized Economic Operator Program of Turkey*, <https://english.gtb.gov.tr/trade/customs/facilitation/authorized-economic-operator-program-of-turkey> (01.05.2018).
- _____(2018b). Yetkilendirilmiş Yükümlü Sayıları (Date of Report: 12.03.2018).
- Shirsavar, H.A. & Shirinpour, M. (2016). The Effect of Electronic Customs Administration on Facilitating the Export Activities of Export Companies based in Gilan, Iran, *Intellectual Economics*, 10(2),114-121.
- Schramm, S. (2015). Who Benefits Most from AEO Certification? An Austrian Perspective, *World Customs Journal*, 9(1), 59-67.
- Widdowson, D. (2007). The Changing Role of Customs: Evolution or Revolution, *World Customs Journal*, 1(1), 31-37.
- World Customs Organization (2018). Compendium of Authorized Economic Operator Programmes, *WCO Research Paper Series 2018 Edition*, <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/aeo-compendium.pdf>.
- Urciuoli, L., & Ekwall, D. (2009). Supply Chain Security Programs-Comparing Authority and Business Certifications, *In Proceedings of the 21st Annual Nofoma Conference*, 1-20.
- Üyümez, M.E. & Gültekin, R. (2016). Gümrük Denetimi: Türkiye Uygulamalarının Analizi, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(14), 343-365.
- Zhang, S., & Preece, R. (2011). Designing and Implementing Customs-Business Partnerships: A Possible Framework for Collaborative Governance, *World Customs Journal*, 5(1), 43-62.

EKONOMİK BÜYÜME SÜRECİNDE EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLERİN ROLÜ: YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİNDEN AMPİRİK KANITLAR*

THE ROLE OF ECONOMIC FREEDOM IN ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL EVIDENCE FROM EMERGING MARKET ECONOMIES

Araştırma Makalesi
Research Paper

Ali ALTINER**
Oğuzhan SUNGUR***

Öz:

Dünya tarihinin son 30 yılına damgasını vuran Neo-liberal iktisat anlayışı; yüksek yaşam standartları, zenginlik ve refah sağlamak bakımından makroekonomik politikaların ana eksenini oluşturmaktadır. Neo-liberal iktisat anlayışının serbest piyasa ekonomisine ve dolayısıyla ekonomik özgürlüklere bağlı olduğu düşünüldüğünde, ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin belirlenmesi önemlidir. Bu çalışmada, seçilmiş 17 yükselen piyasa ekonomisinde ekonomik özgürlüklerin büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. 1995-2015 dönemine ait veriler kullanılarak sabit etkiler modeliyle yapılan katsayı tahmin sonuçları, ekonomik özgürlüklerin büyüme üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkilere sahip olduğunu göstermiştir. Ancak ekonomik özgürlüklerin büyüme sürecine sınırlı düzeyde katkı sağladığı da araştırma bulgularından elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Özgürlük, Ekonomik Büyüme, Yükselen Piyasa Ekonomileri, Panel Veri Analizi.

Abstract:

Neo-liberal economics concept that marks the last thirty years of world history is the basis of macro-economic policies in terms of wealth and prosperity. When it is thought that the neo-liberal economic concept depends on the free market economy and therefore economic freedoms, it is important to determine the effects of economic freedoms on economic growth. In this study, it is aimed to examine the effects of economic freedoms on growth in selected 17 emerging market economies. Coefficient estimation results made by the fixed effects model using data for 1995-2015 period show that economic freedoms have positive and statistically significant effects on growth. However, research findings also show that economic freedoms contribute to the growth process to a limited extent.

Keywords: Economic Freedom, Economic Growth, Emerging Market Economies, Panel Data Analysis.

* Makale Geliş Tarihi: 12.10.2018
Makale Kabul Tarihi: 03.05.2019

** Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, alialtiner07@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7362-8198

*** Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, oguzhan.sungur@erdogan.edu.tr, orcid.org/0000-0001-6897-4926

GİRİŞ

İktisat tarihinde ekonomik büyüme ve zenginleşme hareketlerine sistematik olarak ilk defa 15. yüzyılda merkantilizmle birlikte rastlanılmaktadır. Ülkelerin zenginliğinin sahip oldukları altın ve gümüş gibi değerli madenlerle ölçüldüğü bu yaşam biçiminde devlet ekonomik büyüme amacı için iktisadi yaşama müdahalede bulunmuş ve ekonomik özgürlüklere sınırlamalar getirmiştir. Laissez faire (*bırakınız yapsınlar*) mottosu ile mülkiyet haklarının korunması ve serbest piyasa mekanizmasının işlerliğine kalıcı katkı sunan fizyokrasi, bu düşünce felsefesi ile liberalizmin ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamıştır.

Günümüzde liberal iktisat anlayışı ile anlamsal olarak bütünleşen ekonomik özgürlük kavramı, genel olarak serbest piyasa koşullarında arzu edilen ekonomik faaliyetlerin yapılabilmesi ve bu ekonomik faaliyetler sonucunda elde edilen gelirin istenildiği gibi kullanılması olarak tanımlanmaktadır (Gwartney ve Lawson, 2003: 405). İktisat biliminde birçok ekolün özgürlükçü olmasına karşın klasik ekolün sosyalizmin sosyal özgürlük anlayışı yerine bireysel özgürlük anlayışını benimsemesi klasik iktisat akımının liberalizm ile bütünleşmesinde etkili olmuştur.

Dünya ekonomik özgürlük indeksleri üzerine istatistikler yayınlayan iki önemli kuruluştan Fraser Institute (Fraser Enstitüsü) ekonomik özgürlük kavramını “*bireylerin ekonomik faaliyetlerini hükümetlerin müdahalesi olmadan gerçekleştirebilmesi*” olarak tanımlamaktadır. Heritage Foundation (Heritage Vakfı) ise ekonomik özgürlüğü “*emek ve mülkiyetini serbestçe yönetebilen bireyin, devlet kısıtlamaları olmaksızın devlet ve diğer organize gruplar ile ilişkisi*” olarak nitelemektedir. Bu tanımlara benzer olarak ekonomik özgürlükler üzerine çalışma yapan bilim insanları ekonomik özgürlük kavramının tanımını bazı özneler üzerinden açıklamışlardır. Bu çalışmalardan bir tanesinde Alston (1990) ekonomik özgürlüğü; iktisadi hakların kullanılması, özgürce ticaret birlikleri kurularak bu birliklere üye olunması ve mülkiyet haklarının korunması olarak anlamlandırmıştır. Friedman (2002) ekonomik özgürlük kavramını özel mülkiyet haklarının korunması, üretim faktörlerinin özel sermayeye ait olması, ticaretin tam rekabet piyasası şartlarında serbest olarak yapılması koşulları ile ilişkilendirmiştir. Gorga (1999) ise gücünü ekonomik haklardan almakta olan ekonomik özgürlük ortamının yaratılabilmesi için bireylerin gerçekleştirecekleri iktisadi faaliyet ile ilgili tam bilginin sağlanmasını, bu iktisadi faaliyet ile ilgili yasal hakların tam olarak bilinmesini ve bu hakların teminini sağlayacak adalet sisteminin tam olarak işlemesini gerekli ön koşul olarak görmektedir.

Ekonomik özgürlükler üzerine yapılan tanımlamalar etüt edildiğinde bir ekonomik sistemin üç temel karar alıcısı olan birey, firma ve devletin davranışlarının önem taşıdığı görülmektedir. İktisadi fayda ve kârını maksimize etmek için karar alan birey ve firmaların ekonomik çıkar odaklı davranışlarına serbestlik getirilmesi, ekonomik özgürlüğün esasını oluşturmaktadır. Birey ve firmanın ekonomik amaçlarına ulaşabilmesi ise öncelikli olarak iktisadi olaylara konu olan davranışların güvence altına alınması ile mümkün olacaktır. Ekonomik özgürlüklerin sağlanabilmesi için devletin üzerine düşen temel görev, adalet sis-

temini sağlayarak toplumun her kesimine iktisadi yaşamda özgürlük tanınması olarak görülmektedir. Bu görevini yerine getirirken arzu edilen, devletin ekonomik işleyiş içerisinde yer almaması ve minimum müdahale ilkesine uygun davranmasıdır.

Sanayi devriminden sonra ekonomik büyümenin artan önemi politika yapıcılarını yeni arayışlara itmiştir. İngiltere'nin sanayi devrimiyle gerçekleştirmiş olduğu atılımın arkasında sayılabilecek birçok önemli faktör olmasına rağmen İngiltere'de özel mülkiyetin yasal güvence altında bulunması şüphesiz yatırımları artıran ve ekonomik büyümeye ivme kazandıran en kritik unsurlardan bir tanesidir. İngiltere'de John Locke'nin düşünce önderliğinde şekillenen ve İngiliz Parlamentosu tarafından kabul edilen Haklar Bildirgesini (1689) takiben önce Amerikan Bağımsız Bildirgesinde (1776) sonrasında ise Fransız Vatandaş ve İnsan Hakları Bildirgesinde (1789) kişilere sağlanan mülkiyet hakkı ile ekonomik özgürlüklerin yasal boyutu birçok ülkeye yayılmıştır. Yaşanan Büyük Buhrana kadar ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümenin en önemli belirleyici olduğu düşünülürken krizin ortaya çıkması iktisat bilim dünyasında düşüncelerin değişmesine kapı aralamıştır. Amerika Birleşik Devletleri'nde 2007 yılında ortaya çıkan ve kısa süre içerisinde ekonomik özgürlüklerinde ortaya çıkarmış olduğu küresel ekonomik sistemde birçok ülkeyi etkisi altına alan son büyük kriz, birçok bilim insanını eskiden düşündükleri aynı soruyu tekrar hatırlamaya sevk etmiştir. Belirli dönemlerde ekonomik büyümeyi destekleyen ekonomik özgürlükler dünyası acaba yine belirli dönemlerde kendi krizini mi yaratıyor?

Bu çalışmada temel amaç, son yıllarda yüksek büyüme hızı yakalayan 17 yükselen piyasa ekonomisinde ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerine olan etkisini, genişletilmiş solow büyüme modeli üzerinden panel regresyon analizi ile ortaya koymaktır. Bu kapsamda çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın giriş bölümünü takip eden birinci bölümünde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme ilişkisi hakkında tarihsel bilgi ve teorik literatür, ikinci bölümünde ise ampirik literatür özetlenmiştir. Üçüncü bölümde veri seti ve ekonometrik yöntem tanıtılmış olup, dördüncü bölümde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ampirik analiz sonuçları ortaya konulmuştur. Çalışmanın sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılarak politika önerilerinde bulunulmuştur. Çalışma sonucunda elde edilen bulgularla ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen literatüre hem ekonometrik yöntem hem de seçilen ülke seti açısından katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

1. EKONOMİK ÖZGÜRLÜK VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ

Ticaretin ortaya çıktığı ilk uygulamalardan günümüze, ekonomik özgürlüğün belli oranlarda olduğu gerçeğini inkâr etmeksizin gerçek manada bu kavramın feodal sistemden sonra ve özellikle de sanayi devriminden sonra anlam kazandığını söyleyebiliriz. Tarihsel serüveninde daha çok mal ve hizmet alışverişi, sermayenin ve emeğin serbest dolaşım hakkı olarak bilinen ekonomik özgürlüğün feodal sistemdeki uygulandığı “*fuar mektupları*” sayesinde olmuştur. Ortaçağ döneminde aylar süren uluslararası ticaret yolculuklarında fuar mektupları, ticareti gerçekleştiren taraflara ticari imtiyazlar sağlamakla birlikte ticareti

kolaylaştırıcı kredi imkânlarının ilk uygulama örnekleri arasında gösterilmektedir. Bir ticari senet hüviyeti taşıyan fuar mektupları sayesinde Avrupa’da vadeli ticaret ilişkisi ortaya çıkmıştır. (Savaş, 2012:9). Ancak bu uygulamanın tam olarak genele yayılamamış olması ekonomik büyüme üzerinde sürekli bir etkinin ortaya çıkmasına engel oluşturmuştur.

Fizyokrat kökenli bir düşünce ürünü olan “bırakınız yapsınlar” (*laissez faire*) anlayışından sonra klasik iktisat ekolünün “bırakınız geçsinler” yönlendirmesi merkantilizmin dış ticaret üzerindeki kısıtlayıcı uygulamalarının kalkmasına ve ekonomik özgürlüklerin temelini güçlenmesine katkı sağlamıştır. Adam Smith ve David Ricardo tarafından geliştirilen mutlak üstünlükler ve karşılaştırmalı üstünlükler teorileri uygulamada dış ticareti arttırırken, ithalatın üretimin düşük maliyetle gerçekleştiği ülkelerden yapılması enflasyon oranlarını düşürmüştür. Enflasyon oranlarının düşmüş olması akabinde piyasa faiz oranlarını düşürmüştü ve böylece yatırımlardaki maliyet riskinin azalması ekonomik büyümeye katkı sağlamıştır.

Özellikle sanayi devriminden sonra ekonomik özgürlüklerin artması ile birlikte önem kazanan ekonomik büyüme kavramı, gayrisafi yurtiçi hasılanın bir dönemden sonraki döneme sayısal değer artışı olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik büyüme üzerine geliştirilen birçok modelde büyümenin dinamikleri olarak üretim faktörleri ve bu üretim faktörlerindeki verimlilik artışı üzerinde durulmuştur. Bilimsel manada iktisat alanında ilk geliştirilen büyüme modeli klasik büyüme modelidir. Emek (L) ve sermaye (K) üretim faktörleri üzerinden açıklanan ekonomik büyüme olgusunda işgücünün verimliliğini artırdığı düşülen başta teknoloji ve eğitim gibi faktörler modelin dışsal değişkeni olarak uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde etkili olabilmektedir.

İktisat biliminde teorik manada bu çalışmalar yapılırken, piyasa ekonomisinin uygulamasında da ekonomik özgürlükleri arttırmaya yönelik çalışmalar aynı paralelde ilerletilmeye çalışılmıştır. Dış ticareti yaygınlaştırmaya yönelik olarak ortaya koyulan çabalar belirli oranda karşılık bulmasına rağmen sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi noktasında dünya 19. yüzyılın sonuna kadar henüz istenilen seviyeye gelememiştir.

Sermayenin serbest dolaşım hakkı olarak tanımlanabilecek ekonomik özgürlük uygulamaları en yoğun şekilde ilk defa 1870 yılından sonra Birinci Dünya Savaşı’nın yaşandığı döneme kadar Avrupa ülkelerinde yaşanmıştır. Sermayeyi elinde bulunduran başta İngiltere, Fransa ve Almanya’dan çıkan kaynaklar Amerika, Avustralya ve Arjantin’e yönelerek demiryollarının inşası ve hükümet bonolarının satın alınmasında kullanılmıştır. Ancak yine de bu dönem içerisinde finansal anlamda ekonomik özgürlüğün tam olarak sağlandığını söyleyebilmek güçtür. Fransa ve Almanya’nın farklı ülkelere borç vermesi hükümet onayına bağlı olmakla birlikte sermaye hareketinin başlaması paranın gideceği ülkenin Fransa ve Almanya’dan ithalat yapması şartına bağlanmıştır (Eichengreen, 2004: 20).

Birinci Dünya Savaşı yıllarından sonra toplanan Brüksel Konferansı (1920) ve Genoa Konferansında (1922) savaşın neden olduğu iktisadi tahribat izlerinin silinip sermayenin serbest dolaşımına yönelik adımlar atılmış olsa da 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran

sermaye hareketlerine ekonomik özgürlükler anlamında yeni bir darbe vurmuştur. Sermaye hareketlerinin özellikle döviz kurları üzerinde yaratmış olduğu sorunları görüşmek üzere 44 devlet temsilcisinin toplandığı Bretton Woods sisteminde sermaye hareketliliğinin devlet kontrolüne alınması gerekliliği vurgulanmıştır. Sistemin kurucu mimarları olan Harry Dexter White ve John Maynard Keynes “*spekülatif döviz kazancı elde etmek ve vergi uygulamalarından kaçınmak için gerçekleştirilen sermaye hareketlerinin para ve vergi politikaları başta olmak üzere ülkelerin makroekonomi politikalarını sekteye uğratacağı*” konusunda ortak çekincelerini belirtip ülkelerin makro ekonomi politikalarının etkinliği noktasında sermaye hareketlerinin kısıtlanması gerektiğini ifade etmişlerdir (Keynes, 1980: 149).

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesi ile birlikte biten askeri mücadele yerini kapitalizm ve sosyalizm arasında yoğunlaşan iktisadi sistemlerin soğuk savaşına bırakmıştır. Savaştan ekonomik anlamda büyük tahribat içinde ayrılan bazı Avrupa ülkelerinin sosyalizme meyil etmesi kapitalizmin geleceğini de tehdit etmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'nin sağlamış olduğu finansal destekle toparlanan Avrupa ülkelerinin yeniden ekonomik büyüme hamleleri içerisine girmesi 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra büyüme teorilerinin geliştirilmesinde tetikleyici unsurlardan biri olmuştur.

20. yüzyılın ikinci yarısından sonra geliştirilen geleneksel büyüme modellerinden bir tanesi Solow büyüme modelidir. Robert Solow (1956) kendisine Nobel Ekonomi Ödülü kazandıran *A Contribution to the Theory of Economic Growth* çalışması ile birlikte neo-klasik iktisat düşüncesi altında klasik büyüme modeline yeni bir boyut kazandırmıştır.

$$\text{Solow Büyüme Modeli: } Y_t = f(K_t^a, AL_t^{1-a}); \quad 1 > a > 0$$

Özünde tasarruf ve sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen Solow büyüme modelinde işgücünün verimliliğini etkilediği düşünülen teknoloji faktörü kısa dönemde sabit kabul edilmektedir. Milli gelirdeki artışın tasarruflar üzerinden arttıracığı işgücü başına yatırım düzeyi, kısa dönemde ekonomik büyümenin en önemli belirleyicisidir. Uzun dönemde ise Solow büyüme modeli tasarruf eğiliminin sabit kalacağını kabul eder ve bu durum ekonomik büyümenin uzun dönemde durağan bir seyir takip edeceği sonucunu ortaya çıkarır. Solow büyüme modeline göre uzun dönemde durağan dengesine ulaşan bir ekonomide ekonomik büyüme sağlayan faktörler modelin dışsal değişkenleri olarak kabul edilen teknolojik gelişmedir.

İktisat teorisinde niçin bazı ülkeler diğerlerine göre daha hızlı büyüyor sorusuna cevap aranırken Solow büyüme modeli bu soruyu ülkeler arasındaki tasarruf, teknoloji ve nüfus artış hızındaki farklılıklar üzerinden açıklamaktadır. Bu açıklamayı ispatlamak için ekonomik özgürlükler alanında gelişme gösteren Güney Kore, Singapur ve Tayvan'ın 1950'li yıllardan sonra ileri teknoloji ile ortaya çıkarmış olduğu hızlı ekonomik büyüme istatistikleri örnek gösterilebilir (Jones, 2001: 41).

Mankiw, Romer ve Weil (1992) solow büyüme modeline beşeri sermaye faktörünü de ilave ederek modeli genişletmişlerdir. Bu çalışmanın ampirik kısmına da model oluşturan genişletilmiş solow büyüme modeli aşağıdaki gibi gösterilmektedir:

Genişletilmiş Solow Büyüme Modeli: $Y_t = f(K_t^a, H_t^b, ALt^{1-a-b})$; $a > 0, b > 0, a + b < 1$

Solow büyüme modelinde çıktı düzeyi üzerinden belirli bir pay fiziki sermaye yatırıma aktarılırken, genişletilmiş solow büyüme modelinde fiziki sermaye yatırıma ilaveten beşeri sermayeye de yatırım yapılmaktadır. Büyüme fonksiyonu içerisinde birbirleri yerine ikame edilebilen fiziki ve beşeri sermaye yatırımları solow büyüme modelinin işleyişinde olduğu gibi azalan getiriye tabidir. Dışsal olarak kabul edilen teknoloji faktörü ise her iki model için de uzun dönemde ekonomik büyüme yaratan temel değişkendir.

Ekonomik özgürlüklerin sağlandığı toplumlarda teknolojik gelişme ile birlikte ekonomik büyümenin daha istikrarlı bir ivme kazanacağını savunan ilk çalışmalardan bir tanesi Schumpeter'e aittir. Schumpeter (1911) özgürlükçü iktisadi yapılanmalarda teknolojik yeniliklerin ortaya çıkma hızını daha yüksek olarak görmektedir. Yaratılan teknolojik gelişme hızı da üretim safhasında işgücü başına düşen birim başı çıktı düzeyini arttıracak ve ekonomik büyüme sağlanacaktır. Ekonomik büyüme üzerine eğitimin önemine vurgu yapan Barro (2001) belirli bir üretim düzeyinde beşeri sermayenin eğitim, sağlık, sermaye ve bilgi birikimi faktörlerle donatılmasının ekonomik büyümeyi iki etki üzerinden hızlandıracağını düşünmektedir. Bu etkilerden birincisi, daha donanımlı olan beşeri sermayenin ekonomik özgürlüklerin ortaya çıkardığı düşünülen teknolojik gelişmeyi daha iyi idrak edip, uygulaması sonucunda ortaya çıkacaktır. İkinci etki ise daha eğitilmiş beşeri sermayenin ülkede bulunan fiziki sermayeyi daha optimal kullanması ile yaşanacaktır.

20. yüzyılın ortalarına kadar dış ticarete serbestleşmenin önemli oranda sağlandığı ve ülkelerin yapmış oldukları ihracat ve ithalat değerleri ile dış ticaret hacimlerini arttırdıkları söylenebilir. Buna rağmen finansal serbestleşmenin henüz tam manası ile sağlanabildiğini söylemek güçtür. IMF başta olmak üzere uluslararası iktisadi kuruluşlarının finansal serbestleşmeye yönelik attıkları adımlar neo-liberalizmin ortaya çıktığı 1970'li yılların ikinci yarısından sonra etkisini göstermeye başlamıştır. Bu dönem itibari ile tasarruf açığı bulunan ülkeler ekonomik özgürlükleri arttırmaya yönelik uyguladıkları politikalarla ülkelerine sermaye ve yatırım çekerek ekonomik büyüme değerlerine katkı sunmayı amaçlamışlardır. Ekonomik büyüme üzerinde finansal özgürleşmenin önemine değinen Henry (2003) gelişmiş birçok ülkede sağlanan ekonomik özgürlüklerin üretim sonucunda gelir artışına yol açtığını ve bu etkileşimin tasarruf değerlerini de yükselttiğini savunmaktadır. Gelişmiş ülkelere biriken tasarruf miktarları daha fazla kâr sağlayabilmek için sermaye piyasaları gelişmiş ve ekonomik özgürlükleri yasal güvence altına alan gelişmekte olan ülkelere yönelecektir. Gelişmiş ülkelere nazaran daha fazla tasarruf açığı bulunan gelişmekte olan ülkeler ise sermaye hareketlerine sunacakları özgürlükçü bir sistem içerisinde yatırımlar için ihtiyaç duyacakları sermayeye kavuşacak ve ekonomik büyümelerini hızlandıracaklardır.

Üretim faktörlerinin verimliliğini artırarak kaynak dağılımında etkinliği sağladığı düşünülen ekonomik özgürlükler üzerine 21. yüzyıla kadar sadece niteliksel değerlendirmelerin yapılması ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ampirik yöntemlerle test edilmesini zorlaştırmıştır. 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra ekonomik

özgürlüklerin alt bileşenleri olarak kabul edilen özel mülkiyet hakkı, serbest ticaret ve ticarete demokratikleşme hareketlerinin indeksler yardımı ile nicel bir değer kazanması bu alanda ampirik çalışmalarında önem kazanmasına katkı sağlamıştır.

2. AMPİRİK LİTERATÜR

Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine teorik literatür bilimsel manada klasik iktisat ekolüne kadar uzansa da bu ilişkinin varlığını test etmek için uygulanan ampirik çalışmalar son birkaç on yıla dayanmaktadır. Teorik ve ampirik literatür arasındaki bu zaman uyumsuzluğu ekonomik özgürlük bileşenlerinin uzun bir dönem nicel değerler taşımamasıyla izah edilebilir. Özellikle Dünya Bankası, Fraser Enstitüsü ve Heritage Vakfı'nın ekonomik özgürlükler üzerine yapmış olduğu araştırmalar, ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ampirik yöntemlerle test edilmesini kolaylaştırmıştır. Son yıllarda ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme üzerine yapılan ve sayıları giderek artan ampirik çalışmalar da göstermektedir ki ekonomik özgürlükler, ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olarak ülkeler arasındaki gelişmişlik farkını açıklayabilmektedir (Sturn ve De Haan, 2001: 839).

Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ilk çalışmalardan bir tanesi De Vanssay ve Splinder (1994)'e aittir. 1985-1988 dönemi için 100 ülkenin ekonomik özgürlük indeksleri ve iktisadi büyüme değerleri üzerinde panel veri analizinin gerçekleştirildiği bu çalışmada iktisadi kaynakların ekonomik özgürlüklerin tesis edilmesi noktasında rasyonel bir sistem içerisinde kullanılmasının sonraki yıllarda ekonomik büyüme üzerinde olumlu sonuçlar ortaya çıkaracağı tespit edilmiştir.

Barro (1994) 1960-1990 yılları arasında 100 ülkenin verilerini kullanarak demokrasi orijinden ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Ekonomik özgürlükler altında ele alınan konular hukuk kurallarının istikrarlı sürdürülebilirliği, serbest piyasa koşullarının mevcudiyeti, kamu harcamalarının düşüklüğü ve nitelikli emek faktörünün varlığıdır. Bu çalışma sonucunda da ele alınan ekonomik özgürlük konularının ekonomik büyümeye pozitif yönde ivme kazandırdığı tespit edilmiştir.

Ekonomik özgürlük bileşenleri olarak demokrasi ve özel mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz eden Goldsmith (1995) söz konusu test içerisinde ekonomik özgürlükleri niteleyen politik haklar ve mülkiyet haklarının indeks değerlerinden faydalanmıştır. Analiz sonucunda demokratikleşme sürecinde ileri olan ve mülkiyet haklarına saygı duyan iktisadi rejimlerde ekonomik büyüme hızlarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Farklı gelir düzeylerine sahip ülkelerdeki ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran Islam (1996), ekonomik özgürlük seviyesinin yükselmesinin düşük gelirli ülkelerdeki kişi başına milli geliri arttırdığı sonucuna varmıştır.

Easton ve Walker (1997) ekonomik özgürlükleri genişletilmiş solow modeline dâhil ettiği 57 ülke örneklemeli çalışmasında ulaşılan sonuçlar göstermiştir ki, ekonomik özgürlük-

lerin modele dâhil edilmesi modelin ekonomik büyümeyi tahmin gücünü 0,68 seviyesinden 0,74 seviyesine yükseltmiştir.

Abraham ve Lewis (1998) ekonomik özgürlükleri politik özgürlükler ve insan hakları ile ilişkilendirdiği çalışmasında ekonomik özgürlükleri ekonomik büyümenin en önemli belirleyicileri arasında göstermiştir. Dawson (1998) politik ve sivil özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında gerçekleştirmiş olduğu analizinde Abraham ve Lewis'in çalışması ile benzer sonuçları elde etmiş, politik ve sivil özgürlüklerin yatırımlar üzerinde doğrudan etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Gounder (2002)'in Fiji ekonomisi üzerine 1968-1996 için yaptığı çalışmasında demokratikleşme sürecinin ekonomik büyüme üzerine olan etkilerini zaman serisi analizi yardımıyla incelemiştir. Bu çalışmada demokratikleşme adımlarının ve ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme için önemli iki etken olduğu vurgulanmıştır.

Carlsson ve Lunström (2002) 1970-1990 dönemi için 74 ülke örnekleminde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bu çalışmada ekonomik özgürlükler olarak tanımlanan bazı bileşenler yapısal ve piyasa ekonomisine yönelik özgürlükler, yabancı para birimi kullanımına yönelik özgürlükler, sermaye piyasalarına katılım özgürlüğü, yasal sistem ve özel mülkiyete tanınan özgürlüklerdir. Bu bileşenler ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Buna karşın kamusal kesimin büyüklüğü ve yabancılarla ticaret yapma özgürlüğü ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişkinin varlığına da ayrıca tespit edilmiştir.

Bengoa ve Sanchez-Robles (2003), 1970-1999 dönemi için 18 Latin Amerika ülkesi örnekleminde yaptıkları panel veri analiz sonuçları ekonomik özgürlüklerin, ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi tespit edilen doğrudan yabancı sermayenin ülkeye çekilmesini kolaylaştırıcı bir etki yarattığını göstermektedir.

Dawson (2006) 1980-2000 dönemi için 64 ülke örnekleminde regülasyonların uzun dönemli ekonomik performans üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Çalışma sonucunda ortaya çıkan sonuçlar regülasyonların özel yatırımlar üzerinde negatif, kamu harcamaları üzerinde ise pozitif yönlü bir etkinin varlığını göstermektedir.

Sanhirsegram (2007) 2000-2004 dönemi için 70 ülke örnekleminde yapmış olduğu araştırmada politik ve ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerinde istatistiki olarak anlamlı olmayan negatif yönlü güçlü bir ilişkisine rastlamıştır.

Ülkeleri az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke gruplarına ayırarak ülkelerdeki gelir dağılımı eşitsizliği ve ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerine olan etkisini 2000-2007 yılı için analiz eden Ismail (2010)'in çalışması da bu değişkenler arasındaki negatif yönlü ilişkinin varlığını ortaya çıkarmıştır.

1997-2007 dönemi için OECD ülkelerinde ekonomik özgürlükler ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini panel veri analizi ile araştıran Pourshahabi vd. (2011) bu değişkenlerin ekonomik büyüme üzerine istatistiki olarak an-

lamalı bir etkisi olmadığını tespit etmiştir. Araştırmanın devamında modele kamusal tüketim ve yatırım harcamaları ile beşeri sermaye değişkeni ilave edilmiş ve ekonomik büyümenin ekonomik özgürlük değişkenlerinden bağımsız bir biçimde hızlandığı görülmüştür.

İktisat teorisinde geliştirilmiş olan büyüme modellerinin cevabını aradığı temel sorulardan bir tanesi ülkeler arasında gelişmişlik ve ekonomik büyüme oranlarının farklılıklarını açıklayabilmektedir. Bu amaç doğrultusunda Mahmood ve Azid (2011) farklı gelir düzeylerine sahip ülkelerdeki ekonomik özgürlükler-büyüme ilişkisini incelemiştir. 96 ülke örneğinin seçilmiş olduğu çalışmada ülkelerden 29'u yüksek, 18'i üst ve orta, 26'sı orta ve alt, 23'ü ise düşük gelirli ülke grubundan oluşmaktadır. 2000-2006 dönemi için nedensellik ve panel ARDL testlerinin uygulanmış olduğu bu çalışmada yüksek ve orta-alt gelir grubuna ait ülkelerde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisine rastlanırken; üst-orta ve düşük gelir grubuna ait ülkelerde ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi tek taraflı ve olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Yalman vd. (2011) Latin Amerika ülkeleri ve Türkiye örneklemini üzerinde ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel regresyon yöntemi ile analiz etmiştir. Bu çalışmada ekonomik özgürlük bileşeni olarak mülk edinme özgürlüğü, rüşvet vermeme özgürlüğü, sermaye özgürlüğü, ticaret yapma özgürlüğü ve yatırım yapma özgürlüklerinden faydalanılmıştır. Çalışmanın sonucunda mülk edinme özgürlüğü, ticaret yapma özgürlüğü ve rüşvet vermeme özgürlüğü ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü; sermaye özgürlüğü ve yatırım yapma özgürlüğü ile ekonomik büyüme arasında ise negatif yönlü bir ilişkinin varlığına ulaşılmıştır. Özellikle yatırım yapma özgürlüğü ve ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişkinin varlığına rastlanılması örneklem içerisindeki ülkelerden başka ülkelere yönelen yatırım harcamaları ile açıklanmıştır.

Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 12 İslam ülkesinde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1995-2010 dönemi için araştıran Türedi (2013) kullanmış olduğu sabit etkili panel veri analizi sonucunda ekonomik özgürlüklerin ülkelerin makroekonomik performansları üzerinde önemli ve ayırt edici bir unsur olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Tunçsiper ve Biçen (2014) 2000-2012 dönemi için Türkiye'nin de aralarında yer aldığı 19 yükselen piyasa ekonomisinde ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini test etmiştir. Panel regresyon yönteminin kullanıldığı bu çalışmada genel ekonomik özgürlük indeksi olarak mülkiyet hakları indeksi, çalışma özgürlüğü indeksi, ticaret özgürlüğü indeksi ve yatırım yapma özgürlüğü indeksi analize dâhil edilmiştir. Bu çalışmanın sonucunda mülkiyet hakları indeksi ve yatırım yapma özgürlüğü indeksinin ekonomik büyüme üzerinde negatif yönlü bir etkisine; çalışma özgürlüğü indeksi ve ticaret özgürlüğü indeksinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin varlığına rastlanılmıştır.

Panahi vd. (2014) 2000-2009 dönemi için 13 Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkesinde panel veri analiz yöntemiyle ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini test etmiştir. Çalışmanın sonucu uluslararası ticaret özgürlüğünün ve regülasyonların eko-

nomik büyümeyi olumlu; hukuki yapı ve mülkiyet hakkı güvencesinin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir.

Günümüzün küresel ekonomik sistemi içerisinde neredeyse ülkelerin tamamı dış ticaret ağı üzerinden birbirlerine entegre olmuştur denilebilir. Neo-liberalizm ile birlikte de finansal hareketlilik ivme kazanmıştır. Buna rağmen, Avrupa Birliği ülkeleri haricinde emek üretim faktörü hareketliliğin tam manası ile sağlandığını söylemek zordur. Ülkelerin ekonomik özgürlüklere kaygı dolu bakışı zamanla yerini güvene bırakmış olsa da özellikle belirli aralıklarla yaşanan krizler ekonomik özgürlükleri yeniden sorgulanabilir hale getirebilmektedir. Çalışmanın ampirik literatür bölümünde de yer verilen farklı çalışmaların sonuçlarına göre ele alınan örneklem grubu ve seçilen farklı ekonomik özgürlük indekslerinin ekonomik büyüme üzerindeki sonuçları farklılık gösterebilmektedir. Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme üzerine gerçekleştirilen testler sonucunda bir takım bilim insanı ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi desteklediğini savunurken; yine bazı testlerin sonuçlarına ve de dönemsel olarak yaşanan krizlere bağlı olarak bazı bilim insanları özgürlükçü ekonomik sistemlerin özellikle regülasyonlar üzerinden kendi ekonomik krizlerini ortaya çıkardığını düşünmektedir. Seçilmiş 17 yükselen piyasa ekonomisinde ekonomik özgürlüklerin büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesinin amaç edinildiği bu çalışmada sonuçların hem kullanılan ekonometrik yöntem hem de seçilen ülke seti açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

Bu çalışmada, seçilmiş 17 yükselen piyasa ekonomisinde¹ ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 1995-2015 dönemine ait veriler kullanılarak araştırılmaktadır.

Çalışmada ampirik olarak incelenmek üzere kullanılan model, genişletilmiş Solow büyüme modelidir. Bu kapsamda ekonomik büyümenin içsel belirleyicileri olarak işgücü, fiziksel sermaye ve beşeri sermaye değişkenleri kullanılmıştır. Ekonomik büyümenin dışsal belirleyicileri olarak ise çalışmanın odak noktasını oluşturan ekonomik özgürlük değişkeni ve kontrol değişkenleri niteliğindeki enflasyon ve doğrudan yabancı yatırımlar değişkenleri kullanılmıştır. Ekonomik özgürlük indeksi, 1995 yılından bu yana Heritage Vakfı'nın yıllık olarak 184 ülke için 12 nicel ve nitel faktöre bağlı olarak ölçülen bir indekstir. 12 belirleyici faktör, 4 ayrı kategoriye ayrılarak değerlendirilmektedir. Birinci kategoride değerlendirilen hukuk kuralları; mülkiyet hakları, kamu bütünlüğü ve yargının etkinliğini içeren göstergelerden, ikinci kategorideki kamu büyüklüğü; kamu harcamaları, vergi yükü ve mali yapının sağlamlığını içeren göstergelerden oluşmaktadır. Üçüncü kategoride ele alınan regülasyonların verimliliği alt başlığı; iş özgürlüğü, işgücü özgürlüğü ve parasal özgürlük göstergelerinden oluşurken, dördüncü kategorideki açık piyasa alt başlığında ticari özgürlük, yatırım özgürlüğü ve finansal özgürlük göstergeleri bulunmaktadır. Bu 4 kategorideki 12 ekonomik

¹ Seçilmiş 17 Yükselen Piyasa Ekonomisi: Arjantin, Brezilya, Şili, Çin, Kolombiya, Mısır, Macaristan, Hindistan, Endonezya, Güney Kore, Malezya, Meksika, Polonya, Rusya, Güney Afrika, Tayland ve Türkiye.

özgürlük bileşeninden her biri 0-100 arasında değişen puanlama sistemiyle değerlendirilmektedir. Bir ülkenin puanı sifıra yaklaştıkça o ülkede ekonomik özgürlüklerin azaldığı ancak 100'e yaklaştıkça ekonomik özgürlüklerin arttığı belirtilmektedir.

Tablo 1: Değişken Tanımları ve Kaynakları

Değişken	Açıklama		Kaynak
PERCAP	Kişi başına düşen Reel GSYH (Sabit, 2010-USD). Doğal logaritması alınmış seriler kullanılmıştır		Dünya Bankası
CAP	Gayrisafi sabit sermaye miktarının GSYH'ye oranı (%)	+	Dünya Bankası
LABOR	Toplam işgücü miktarı. Doğal logaritması alınmış seriler kullanılmıştır.	+,-	Dünya Bankası
PRI	İlköğretime kayıt oranı (%)	+	Dünya Bankası
ECOFR	Ekonomik Özgürlük İndeksi	+	Dünya Bankası
INF	Yıllık enflasyon oranı (TÜFE'ye bağlı) (%)	+,-	Dünya Bankası
FDI	Doğrudan yabancı yatırımlar, Net girişler (%GSYH)	+	Dünya Bankası

Ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ölçmek için oluşturulan ampirik modelde Mankiw, Romer ve Weil (1992) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Solow Modeli kullanılmıştır. Bu amaçla açıklayıcı değişkenler kapsamında ekonomik özgürlük değişkeninin yanında yukarıdaki tabloda açıklamaları verilen emek, sermaye ve eğitim değişkenleri ekonomik büyümenin temel belirleyicileri olarak analize ilave edilmiştir. Ayrıca büyümenin diğer belirleyicileri olarak modele enflasyon ve doğrudan yabancı yatırımlar şeklindeki kontrol değişkenleri dâhil edilmiştir. Çalışmada oluşturulan model aşağıdaki gibidir:

$$PERCAP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CAP_{it} + \beta_2 LABOR_{it} + \beta_3 PRI_{it} + \beta_4 ECOFR_{it} + \beta_5 INF_{it} + \beta_6 FDI_{it} + u_{it}$$

Bu modele göre, enflasyon ve işgücü dışındaki diğer açıklayıcı değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olması beklenmektedir. İşgücündeki artış teorik olarak ekonomik büyümeye olumlu etki edebileceği gibi, nüfus artış hızı yüksek ve sermaye-emek oranı düşük ülkelerde olumsuz etkilere de sahip olabilmektedir. Enflasyondaki artış ise teorik olarak ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilere sahip olabilmektedir. Ancak Keynesyen görüşe göre fiyat düzeyindeki artış reel sektör kazançlarını ve devletin elde ettiği vergi gelirlerini yükseltip toplam yatırımları artırma yoluyla ekonomik büyümeyi olumlu etkileyebilir.

Çalışma metodolojik olarak 3 aşamadan oluşmaktadır. İlk olarak regresyon analizine geçmeden önce modelde kullanılan değişkenlerde paneli oluşturan yatay kesitler arasındaki bağımlılık tespit edilmeye çalışılmıştır. Yatay kesit bağımlılığının incelenmesi, serilerin durağanlığının ölçülmesi ve eşbütünleşme ilişkisinin araştırılması için kullanılacak testlerin seçimi açısından önemlidir. Yatay kesit bağımlılığı, Breusch ve Pagan (1980)

tarafından geliştirilen Langrange Multiplier ($CDLM_1$) testi uygulanarak incelenmiştir. Çalışmada yatay kesit bağımlılığı sınamasının ardından, ikinci aşamada serilerin durağanlığı yatay kesitler birimleri arasındaki bağımlılığı dikkate alan 2. nesil birim kök testlerinden Hadri ve Kurozumi (2012) birim kök testi ile araştırılmıştır. Birim kök testi sonucunda serilerin seviye değerlerinde durağan olduğu belirlendiğinden, üçüncü aşamada diagnostik testler yapılarak statik panel veri analiz tekniklerinden sabit etkiler modeliyle katsayı tahminleri yapılmıştır.

4. PANEL VERİ ANALİZİ

4.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi ve Sonuçları

Günümüzde küreselleşen dünyada herhangi bir ülkeye gelen şoktan diğer ülkelerin de farklı düzeyde etkilenmesi, hata terimlerinin yatay kesit birimlerine göre bağımsız olduğu genel varsayımının panel veri modellerinde sorgulanmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda, seriler arasında yatay kesit bağımlılığı söz konusu iken gerçekleştirilen analizlerin sonuçları sapmalı ve tutarsız olacaktır (Tatoğlu, 2013a: 9; Mercan, 2014: 35).

Yatay kesit bağımlılığının incelenmesi için kullanılan testler; Breusch-Pagan (1980) $CDLM_1$ testi, Pesaran (2004) $CDLM_2$ testi, Pesaran (2004) $CDLM$ ve Pesaran vd. (2008) $CDLM_{adj}$ testleridir. $CDLM_1$ $T > N$ olduğunda, $CDLM_2$ testi ve $CDLM_{adj}$ hem T hem de N büyük olduğunda ve $CDLM$ testi ise $N > T$ durumunda yatay kesit bağımlılığının varlığını test eden tahmincilerdir. Çalışmada $T > N$ olduğundan $CDLM_1$ testi uygulanmıştır.

Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş Langrange Multiplier (LM) testi, kalıntılarının karesi alınmış korelasyon katsayılarının ortalamasına bağlı olup $T > N$ olduğunda uygulanabilir. LM istatistiği,

$$CDLM_1 = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2, \quad (1)$$

$\hat{\rho}_{ij}$, kalıntıların korelasyon katsayısı olup,

$$\hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T e_{it} e_{jt}}{(\sum_{t=1}^T e_{it}^2)^{1/2} (\sum_{t=1}^T e_{jt}^2)^{1/2}} \quad (2)$$

$e_{it} = y_{it} - \beta'_{it} x_{it}$ ve u_{it} 'nin EKK ile yapılan tahminidir. $CDLM_1$ testi, yatay kesit birimleri için özel bir koşul olmaksızın uygulanabilse de, yatay kesiti boyutu (N) büyüdükçe, analizlerde sapmalı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Hipotez testleri;

H_0 : Her i birimi için, u_{it} hata terimi 0 ortalama ve sabit varyansla bağımsızdır. Kısaca yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_a : Yatay kesit bağımlılığı vardır.

şeklinde (Pesaran vd., 2008:1-4). Yatay kesit bağımlılığı testine ait sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

Değişkenler	CDLM ₁	Olasılık Değeri
PERCAP	244.852***	0.000
CAP	189.856***	0.002
LABOR	180.678***	0.006
PRI	241.887***	0.000
ECOFR	266.985***	0.000
INF	226.142***	0.000
FDI	221.165***	0.000

Not: ***, ** ve *, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde yatay kesit bağımlılığı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 2'ye göre, modelde yer alan tüm değişkenler için oluşturulan H_0 hipotezi reddedilmiş ve serilerde yatay kesit bağımlılığı gözlenmiştir. Ayrıca model için gerçekleştirilen test sonucuna göre, %1 anlamlılık düzeyinde modelde yatay kesit bağımlılığının olduğu belirlenmiştir. Kısacası hem modelde hem de seriler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu görüldüğünden, çalışmanın sonraki kısmında yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci kuşak birim kök testi uygulanmaktadır.

4.2. Durağanlık Testi ve Sonuçları

Durağan olmayan serilerle analiz yapılması sahte regresyon sorununa yol açabildiğinden, regresyon analizine geçmeden önce serilerin durağan olup olmadığının belirlenmesi gerekir. Panel veri analizlerinde kullanılan birim kök testleri iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar, seriler arasında yatay kesit bağımlılığı olmadığı varsayımıyla durağanlığı araştıran birinci nesil birim kök testleri ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alarak durağanlığı inceleyen ikinci nesil birim kök testleridir (Tatoğlu, 2013b: 199). Bu çalışmada seriler arasında yatay kesit bağımlılığı olduğu görüldüğünden ikinci nesil birim kök testlerinden Hadri-Kurozumi (2012) testi uygulanmıştır.

Hadri ve Kurozumi (2012), ortak bir faktör şeklinde yatay kesit bağımlılığına sahip heterojen panel verilerde durağanlığın araştırılması için Pesaran (2007) tarzında basit bir test geliştirmiştir. Bu testte, aynı zamanda otokorelasyonun varlığına da izin verilmektedir. Öncelikle aşağıdaki modeli ele almışlardır:

$$y_{it} = z_t' \delta_i + f_t \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$\varepsilon_{it} = \phi_{it} \varepsilon_{it-1} + \dots + \phi_{ip} \varepsilon_{it-p} + v_{it}$$

z_t , deterministik terim olup, literatürde yaygın olarak kullanılma şartı (özelliği) $z_t = z_t^H = 1$ ya da $z_t = z_t^T = [1, t]'$ şeklindedir. Testte iki olası durum göz önünde bulundurulmuştur. $z = 1$ olduğunda $\delta_i = \alpha_i$ ve $z = [1, t]'$ olduğunda ise $\delta_i = [\alpha_i, \beta_i]'$ şeklinde tanımlama yapılmıştır. Modelde, f_t gözlenemeyen ortak faktörü, γ_i yüklem faktörünü ve ε_{it} AR(p) süreci izleyen bireysel spesifik hata terimini göstermektedir.

Hadri ve Kurozumi (2012) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, ortak faktörün ağırlığı göz önünde bulundurulmuştur. Buna göre, her birim ortak faktörden etkilenmektedir ve regresyondan ortak faktörün etkisini yok etmek önemlidir. Her i birimi için yatay kesit bağımlılığını düzeltmek amacıyla ε_{it} AR(p) süreci izlediğinden, y_{it} değişkeni $w_t = [z_t', \bar{y}_t, \bar{y}_{t-1}, \dots, \bar{y}_{t-p}]$ üzerine regresyona tabi tutulur. Sonuçta Hadri (2000)'e benzer şekilde test istatistiği oluşturulur;

$$Z_A = \frac{\sqrt{N}(\overline{ST} - \xi)}{\zeta}, \quad (4)$$

Denklemden, $\overline{ST} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N ST_i$ 'dir. $ST_i = \frac{1}{\hat{\sigma}_{it}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^w)^2$ olup, $S_{it}^w = \sum_{s=1}^t \hat{\varepsilon}_{is}$ ve $\hat{\sigma}_{it}^2$ ise uzun dönem varyans tahmincisidir. Eşitlik 5'ten, \overline{ST} 'nin i 'ler arasında KPSS test istatistiğinin ortalaması olduğu söylenebilir ve Z_A , panel için genişletilmiş KPSS test istatistiği olarak isimlendirilir. Daha sonra en küçük kareler (EKK) yöntemiyle her bir i için \bar{y}_t 'nin gecikmesi alınarak genişletilmiş AR(p) modeli tahmini yapılır;

$$y_{it} = z_t' \hat{\delta}_i + \tilde{\theta}_{i1} y_{it-1} + \dots + \tilde{\theta}_{ip} y_{it-p} + \hat{\psi}_{i0} \bar{y}_t + \dots + \hat{\psi}_{ip} \bar{y}_{t-p} + \hat{v}_{it} \quad (5)$$

Bu eşitliğin uzun dönem varyansı $\hat{\sigma}_{iSPC}^2 = \frac{\hat{\sigma}_{vi}^2}{(1-\tilde{\theta}_i)^2}$ 'dir. Burada $\tilde{\theta}_i = \min \left\{ 1 - \frac{1}{\sqrt{T}}, \sum_{j=1}^p \tilde{\theta}_{ij} \right\}$ ve $\hat{\sigma}_{vi}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{v}_{it}^2$ 'dir. Uzun dönem varyans kullanılarak

elde edilen test istatistiği ise,

$$ST_i^{SPC} = Z_A^{SPC} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iSPC}^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^w)^2 \quad (6)$$

şeklinde. Diğer yöntem, Choi (1993) ve Toda ve Yamamoto (1995) tarafından önerilen gecikmesi genişletilmiş yöntem (LA, Lag-Augmented Method)'dir. Buna göre, y_t 'nin bir gecikmesi eklenerek AR(p) modeli yerine AR(p+1) modeli tahmin edilir ve sonuçta elde edilen test istatistiği ise,

$$ST_i^{LA} = Z_A^{LA} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iLA}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^w)^2 \quad (7)$$

şeklinde. Bu testin hipotezleri,

$$H_0: \theta_i(1) \neq 0 \quad \forall i \text{ için yani seride birim kök yoktur.}$$

$$H_0: \theta_i(1) = 0 \text{ bazı } i \text{ 'ler için yani seride birim kök vardır.}$$

şeklinde. Çalışmada uygulanan Hadri ve Kurozumi (2012) birim kök testi sonuçları aşağıdaki Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Hadri-Kurozumi Birim Kök Testi Sonuçları

	Düzy Değerleri						
	PERCAP	CAP	LABOR	PRİ	ECOFR	INF	FDI
ZA^{SPC}_A	-1.6843 *** (0.9539)	-1.4195*** (0.9221)	-2.9205*** (0.9983)	-1.4284*** (0.9234)	-1.4999*** (0.9332)	-0.0497*** (0.5198)	-1.2228*** (0.8893)
ZA^{LA}_A	-0.9476*** (0.8283)	-2.5751*** (0.9950)	-2.3646*** (0.9910)	-2.5417*** (0.9945)	0.4228*** (0.3362)	-0.4989*** (0.6911)	-0.8905*** (0.8134)

Not: ***,** ve * sırasıyla serinin %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyine göre durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 3'teki sonuçlara göre, tüm serilerin düzey değerlerinde durağan olduğu belirlenmiştir. Serilerin düzey değerlerinde durağan olmasına bağlı olarak katsayı tahmininde sahte regresyon sorunu yaşanmayacağı tespit edildiğinden, sonraki bölümde modelin tahmin edilmesi için regresyon analizine geçilmiştir.

4.3. Panel Regresyon Analizi ve Sonuçları

Panel veri analizlerindeki temel model aşağıdaki gibidir;

$$y_{it} = x'_{it}\beta_{it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

β_{it} t döneminde i birimi için x_{it} 'nin etkisini göstermektedir. Bu genel bir modeldir ve β_{it} katsayısının tahmininde bazı varsayımların yapılmasını gerektirir. Standart varsayım, β_{it} katsayısının sabit terim hariç tüm birim ve dönemler için sabit olduğudur. Bu durum aşağıdaki gibi yazılabilir;

$$y_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it} \quad (9)$$

x_{it} , açıklayıcı değişken vektörü olup, sabit terimi kapsamaz. Buna göre, x 'teki bir değişimin etkisi tüm dönemlerde tüm birimler için aynıdır. Ancak i birimin ortalama düzeyi j birimden farklıdır. α_i , i birime has olan ve zamana göre sabit olan bu değişkenlerin etkisinin elde edilmesini sağlamaktadır. Hata terimi ε_{it} 'nin, sıfır ortalama ve sabit varyans (σ_ε^2) ile bağımsız olduğu, birim ve zamana göre benzer dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Eğer α_i , N boyutlu sabit bilinmeyen bir parametre olarak düşünülürse, eşitlik (9)'deki model sabit etkiler modeli olarak ifade edilmektedir. Alternatif bir yaklaşıma göre, birimlerin sabitinin farklı olduğu fakat ortalaması μ ve varyansı σ_α^2 olan dağılımdan tesadüfi olarak ortaya çıktığı varsayılmaktadır. Buna göre, bu tesadüfi etkilerin açıklayıcı değişkenlerden bağımsız olduğu varsayılmaktadır (Verbeek, 2004: 342-343; Gujarati ve Porter, 2009: 602-603).

Sabit etkiler modelinde, eğim katsayısının tüm birimler için aynı olduğu kabul edilirken, sabit terimin zamana göre değişmediği ancak birime göre değiştiği (birim etkisi) ya da zamana göre değişirken birimler arasında değişmediği (zaman etkisi) varsayılmaktadır. Bu bakımdan, sabit terimdeki farklılıkların birim etkisi ya da zaman etkisi ile ortaya çıktığı

model tek yönlü sabit etkiler modeli olarak adlandırılmaktadır. Bununla birlikte farklılıkların hem birim hem de zaman etkisinden kaynaklandığı modele iki yönlü sabit etkiler modeli denmektedir. Tesadüfi etkiler modeli ise, bireysel etkileri gösteren sabit terimin değişken olduğunu varsaymaktadır. Bu yüzden, bu yaklaşımda yatay kesit birimleri arasındaki farklılığın tesadüfi olarak ortaya çıktığı kabul edilmektedir. Benzer şekilde, birim ve/veya zaman etkilerinin olduğu varsayımıyla, model tek ya da iki yönlü tesadüfi etkiler yaklaşımıyla tahmin edilebilir (Çemrek ve Burhan, 2014: 50; Hill et al., 2011: 543; Çetin ve Ecevit, 2010: 172).

Bu açıklamalar ışığında oluşturulan panel veri modelinde, ilk olarak birim ve/veya zaman etkileri belirlenmelidir. Daha sonra Hausman (1978) spesifikasyon testi ile bu etkilerin sabit mi yoksa tesadüfi mi olduğu tespit edilebilir. Hausman testinde temel hipotez (H_0), “açıklayıcı değişkenler ve birim etki arasında korelasyon yoktur” şeklinde iken, alternatif hipotez (H_a) ise “açıklayıcı değişkenler ile birim etki arasında korelasyon vardır” şeklindedir. Hesaplanan olasılık değeri 0.05’ten küçük çıkarsa H_a hipotezi kabul edilir ve tahminler sabit etkiler modeliyle gerçekleştirilir. Eğer hesaplanan olasılık değerinin 0.05’ten büyük olduğu tespit edilirse H_0 hipotezi kabul edilir ve tahminler tesadüfi etkiler modeliyle gerçekleştirilir (Tatoğlu, 2013a: 179-182). Panel veri analizinde hangi modelin kullanılacağına karar verildikten sonra katsayı tahminine geçmeden önce, analiz edilecek modelde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon gibi etkin tahminler yapılmasını engelleyen problemlerin olup olmadığı belirlenmelidir. Oluşturulan modelde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorunlarından herhangi birinin mevcut olduğu tespit edilirse, parametre tahminlerine dokunmadan dirençli tahminciler ile standart hatalar düzetilmeli ya da uygun yöntemler kullanılarak tahmin yapılmalıdır (Gujarati ve Porter, 2009: 593-612, Tatoğlu, 2013a: 241-242).

Katsayı tahminlerine geçmeden önce, ilk olarak oluşturulan model için klasik modelin geçerliliği yani birim ve zaman etkilerinin varlığı araştırılmıştır. Bu kapsamda klasik modeli sabit etkiler modeline karşı test eden F testi ile klasik modeli tesadüfi etkiler modeline karşı test eden Olabilirlik Oranı (LR) testi uygulanmıştır. F testi ve LR testi sonuçları aşağıdaki Tablo 4’te gösterilmiştir.

Tablo 4: Birim ve Zaman Etkisi Test Sonuçları

	F testi		LR testi	
	(F istatistiği)	Olasılık değeri	(χ^2 istatistiği)	Olasılık değeri
Birim Etki	250.76***	0.0000	758.99***	0.0000
Zaman Etkisi	34.54***	0.0000	25.98***	0.0000
Birim ve Zaman Etkisi	633.60***	0.0000	1068.98***	0.0000

Not: ***, ** ve *, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiki olarak anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 4'teki sonuçlar değerlendirildiğinde, oluşturulan model için hem sabit etkiler modeli hem de tesadüfi etkiler modeli kapsamında birim ve zaman etkilerin olduğu yani 2 yönlü modelin geçerli olduğu belirlenmiştir. Klasik modelin geçerli olmadığı belirlenmesinin ardından katsayı tahmini için sabit etkiler modeli ya da tesadüfi etkiler modelinden hangisinin kullanılacağına karar verebilmek için Hausman (1978) spesifikasyon testi uygulanmıştır. Test sonuçları aşağıdaki Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Hausman Testi Sonuçları

Model (Değişken)	Katsayılar			
	Sabit Etkiler (b)	Rassal Etkiler (B)	Fark (b-B)	Standart Hata
CAP	0.0078	0.0074	0.0004	0.0000
LABOR	1.1839	0.6379	0.5460	0.0541
PRI	0.0007	0.0005	0.0002	0.0001
ECOFR	-0.0003	0.0012	-0.0015	0.0002
INF	-0.0010	-0.0014	0.0004	0.0000
FDI	-0.0000	0.0004	-0.0004	0.0001

Hausman $\chi^2(7) = (b - B)' [(Variance_b - Variance_B) \wedge (-1)] (b - B) = 105.75^{***}$, p-value (χ^2) = 0.0000. ***, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 5'te görüldüğü gibi, oluşturulan model için hesaplanan Hausman (χ^2) test istatistiği değeri 105.75 olup, istatistiksel olarak %1 anlamlılığa sahiptir. (χ^2) istatistiği olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğundan, katsayılar arasındaki farkın sistematik olmadığı ve bundan dolayı tesadüfi etkiler modelinin uygulanabileceğini gösteren H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu bağlamda sabit etkiler modeli çerçevesinde katsayı tahminleri yapılmasının daha etkili sonuçlar vereceği kabul edilmiştir.

Katsayı tahminlerine geçmeden önce modelin etkin bir şekilde tahmin edilebilmesini engelleyen otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon sorunlarının varlığı test edilmiştir.

Tablo 6: Diagnostik Test Sonuçları

	Değişen Varyans		Otokorelasyon		Birimler Arası Korelasyon	
	M. Wald (χ^2) Testi	Olasılık Değeri	DW Testi	Baltagi-Wu (LBI) Testi	LM testi	Olasılık Değeri
Model	7936.08***	0.0000	0.0848	0.3159	173.124**	0.017

Not: ***, ** ve *, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiki olarak anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI otokorelasyon testlerinde eşik değer "2" olarak kabul edilmektedir.

Değişen varyansın varlığının belirlenmesi için sabit etkiler modeli kapsamındaki modeller için Değiştirilmiş Wald testinden yararlanılmıştır. Tablo 6 incelendiğinde, modelde test istatistiğinin olasılık değeri 0.10'dan küçük olduğundan H_0 hipotezi reddedilerek

birimlere göre değişen varyans olduğu görülmüştür. Otokorelasyonun varlığını sınamak için Bhargava vd. (1982) tarafından önerilen Durbin-Watson (DW) testi ve Baltagi-Wu (1999)'nun geliştirdiği Yerel En iyi Değişmez (LBI) testleri kullanılmıştır. Sonuçlara göre, Durbin-Watson (DW) ve Yerel En iyi Değişmez (LBI) test istatistikleri eşik değer olarak kabul edilen 2'nin altında olduğundan modelde otokorelasyon sorununun olduğu belirlenmiştir. Son olarak birimler arası korelasyonun varlığının test edilmesi için kullanılan Breusch ve Pagan (1980)'in Langrange Multiplier (LM) testi sonuçları, modelde %5 anlamlılık düzeyinde birimler arasında korelasyon olduğunu göstermektedir.

Modelde otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı problemleriyle karşılaşmıştır. Bundan dolayı sabit etkiler modeli kapsamında tahmin edilecek model, otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı olduğu varsayımı altında kullanılan ve katsayı değerlerini etkilemeden dirençli standart hatalarla tahmine izin veren Driscoll-Kraay tahmincisi ile test edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Katsayı Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: PERCAP (Ekonomik Büyüme)				
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği	Olasılık değeri
CAP	0.0059***	0.0013	4.61	0.000
LABOR	-0.8715***	0.0270	-32.30	0.000
PRI	0.0013***	0.0004	3.66	0.002
ECOFR	0.0012**	0.0005	2.49	0.024
INF	0.0006***	0.0002	3.66	0.004
FDI	0.0005	0.0005	1.15	0.267
Ülke Sayısı	17			
Gözlem Sayısı	357			
F istatistiği	2905.95***			
Olasılık Değeri	0.0000			
R ²	0.85			

Not: ***, ** ve *, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiki olarak anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 7'deki iki yönlü sabit etkiler modeli tahmin sonuçlarına göre, çalışmanın esasını oluşturan değişken olarak Genişletilmiş Solow Modeline dâhil edilen ekonomik özgürlüklerin büyüme üzerinde anlamlı etkilere sahip olduğu belirlenmiştir. Tahmin sonuçlarına göre, ekonomik özgürlük indeksindeki 1 puanlık artışın ekonomik büyümeyi çok düşük oranda %0,001 arttırdığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak, "Ekonomik özgürlüklerdeki artış yükselen piyasa ekonomilerinde ekonomik büyümeyi pozitif etkiler" şeklinde kurulmuş olan hipotez kabul edilmiştir.

Ampirik analiz bulguları, ekonomik büyüme üzerinde en etkili değişkenin işgücü olduğunu göstermiştir. Buna göre, işgücü düzeyindeki %1'lik artış ekonomik büyümeyi yüksek

seviyede yani %0.87 azaltmaktadır. Teorik olarak bir ülkede nüfus artış hızının yüksek ve sermaye-emek oranı düşük olduğu durumda işgücü artışının ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemesi mümkündür. Dünya bankası veri tabanından elde edilen bilgilere göre incelenen dönemde ele alınan ülkelerin pek çoğunda ortalama nüfus artış hızının dünya ortalaması ve gelişmiş ülkelere göre nispeten yüksek değerlere sahiptir. Bu husus göz önünde bulundurulduğunda, pek çok ülkede emeğin verimliliğinin düşük olduğu ve bundan dolayı işgücündeki artışın iktisadi büyümeyi olumsuz etkilediği ifade edilebilir. Diğer değişkenlere bakıldığında, sermaye, eğitim ve enflasyonu temsilen kullanılan değişkenlerdeki artışın ekonomik büyüme sürecini olumlu etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Ancak doğrudan yabancı yatırımların ilgili ülke setinde ele alınan dönemde ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmüştür. Nihai olarak, 1995-2015 döneminde seçilmiş 17 yükselen piyasa ekonomisinde ekonomik büyüme üzerinde işgücü dışındaki diğer değişkenlerin çok küçük etkilerde bulunduğu söylenebilmektedir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Çalışmada ekonomik özgürlüklerin 1995-2015 döneminde büyümeye etkisi 17 yükselen piyasa ekonomisi için panel veri analiziyle incelenmiştir. Analiz kapsamında, gerçekleştirilen bir takım testler sonucunda sabit etkiler modeliyle katsayı tahminine karar verilmiştir. Katsayı tahmin sonuçlarına göre, çalışmanın esasını oluşturan ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerinde beklendiği gibi pozitif ancak çok düşük düzeyde etkisinin olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulardan hareketle, Heritage Vakfı'na göre ticari, mali ve finansal özgürlükler gibi 12 bileşenden oluşan ekonomik özgürlüklerin ülkelerin refah artışına sınırlı düzeyde olsa da katkı sağladığı söylenebilir.

Oluşturulan genişletilmiş Solow modeli kapsamında, ekonomik büyüme üzerindeki etkili değişkenin işgücü olduğu ve işgücündeki artışın ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. Ele alınan ülke seti hesaba katıldığında, yeterli sermaye stoku bulunmadığından işgücündeki artışın ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği ifade edilebilir. Diğer kontrol değişkenleri sermaye ve eğitim değişkeni beklendiği gibi ekonomik büyümeyi pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Son olarak enflasyonun ekonomik büyümeyi olumlu etkilemesi, yükselen piyasa ekonomilerinin hızla kalkınmaları için gerekli yüksek büyüme hızlarının talep yönlü politikalara bağlı olarak makul düzeydeki enflasyon artışıyla desteklenebileceğini göstermektedir.

Yükselen piyasa ekonomileri yatırımcılara sundukları yeni ve cazip yatırım imkânlarından ötürü her zaman için ilgi odağıdır. Yatırımlar için yabancı sermayeyi ülkeye çekme aşamasında en önemli görev devlete düşmektedir. Günümüzün hâkim iktisadi sistemi olan neo-liberalizmde devlet ekonomik sistem içerisindeki düzenleyici ve denetleyicilik görevini etkin bir hukuk sistemi ile güçlendirerek ekonomik özgürlükleri güvence altına almalı ve ülkelerinin yatırım cazibelerini arttırmalıdır. Bu çalışmanın sonucu olarak, ülkeye çekilebilecek daha fazla yabancı sermayenin ekonomik büyümeyi hızlandıracağı ve işgücü artışının ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisini pozitive çevireceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Abraham, B. A. & Lewis, K. A. (1998). Cultural and Institutional Determinants of Economic Growth: A Cross Section Analysis, *Public Choice*, 83, 276-284.
- Alston, P. (1990). U.S. Ratification of the Covenant on Economic, Social, and Cultural Rights: The Need for an Entirely New Strategy, *The American Journal of International Law*, 84(2), 365-393.
- Barro, R. J. (1994). Democracy and Growth, *NBER Working Paper*, No. 4909, NBER.
- _____(2001). Human Capital and Growth, *The American Economic Review*, 91(2), 12-17.
- Bengoa, M. & Sanchez-Robles B. (2003). Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin America, *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529-545.
- Carlsson, F. & Lundström, S. (2002). Economic Freedom and Growth: Decomposing The Effect, *Public Choice*, 112, 335-344.
- Çemrek, F. & Burhan, E. (2014). Petrol Tüketiminin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi ile İncelenmesi, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(3), 47-58.
- Çetin, M. & Ecevit, E. (2010). Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 166-182.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, Investment and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence, *Economic Inquiry*, 36, 603-619.
- _____(2006). Regulation, Investment, and Growth A Cross Countries, *Cato Journal*, 26, 489-509.
- De Vanssay X. & Splinder, Z. A. (1994). Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?, *Public Choice*, 78(3-4), 359-372.
- Easton, S. T. & Walker, M. A. (1997). Income, Growth and Economic Freedom, *The American Economic Review*, 87(2), 328-332.
- Eichengreen, B. (2004). *Capital Flows and Crises*, Cambridge: The MIT Press.
- Friedman, M. (2002). Economic Freedom Behind the Scenes, J. Gwartney, R. Lawson, C. Edwards, W. Park, V. Rugsy, ve S. Wagh (eds.) *Economic Freedom of the World: 2002 Annual Report* (içerisinde), Vancouver: The Fraser Institute.
- Goldsmith, A. A. (1995). Democracy, Property Rights and Economic Growth, *Journal of Development Studies*, 32, 157-174.
- Gorga, C. (1999). Toward the Definition of Economic Rights, *Journal of Markets & Morality*, 2(19), 88-101.
- Gounder, R. (2002). Political and Economic Freedom, Fiscal Policy and Growth Nexus: Some Empirical Results for Fiji, *Contemporary Economic Policy*, 20(3), 234-245.
- Gujarati, D. N. & Porter D. C. (2009). *Basic Econometrics*, Fifth Edition, New York: McGraw Hill Educations.
- Gwartney, J. & Lawson R. (2003). The Concept and Measurement of Economic Freedom, *European Journal of Political Economy*, 19, 405-430.

- Hadri, K. & Kurozumi, E. (2012). A Simple Panel Stationarity Test in the Presence of Serial Correlation and a Common Factor, *Economics Letters*, 115(1), 31–34.
- Henry, P. B. (2003). Capital-Account Liberalization, the Cast of Capital, and Economic Growth, *The American Economic Review*, 93(2), 91-96.
- Hill, R. C., Griffiths, W. E. & Lim, G. C. (2011). *Principles of Econometrics*, Fourth Edition, United States of America: John Wiley & Sons.
- Islam, S. (1996). Economic Freedom, per capita Income and Economic Growth, *Applied Economics Letters*, 3, 595-597.
- Ismail, N. (2010). Income Inequality, Economic Freedom and Economic Growth, *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 25, 144-157.
- Keynes, J. M. (1980). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mahmood, K. & Azid, T. (2011). Economic Freedom Verses Economic Growth: Cross Countries Analysis in the form of ARDL Approach, *Asian Economic and Financial Review*, 1(1), 14-25.
- Mankiw, N. G., Romer, D. & Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Mercan, M. (2014). Feldstein-Horioka Hipotezinin AB-15 ve Türkiye Ekonomisi için Sınanması: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırılmalı Dinamik Panel Veri Analizi”, *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 231-245.
- Panahi, P., Assadzadeh, A. & Refaei, R. (2014). Economic Freedom and Economic Growth in Mena Countries, *Asian Economic and Financial Review*, 4(1), 105-116.
- Pesaran, M.H., Ullah, A. & Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence, *Econometrics Journal*, 11, 105-127.
- Pourshahabi, F., Mahmoudinia, D. & Soderjani, E. S. (2011). FDI, Human Capital, Economic Freedom and Growth in OECD Countries, *Research Journal of International Studies*, 19, 71-81.
- Santhirasegaram, S. (2007). The Impact of Democratic and Economic Freedom on Economic Growth in Developing Countries: Pooled Cross Country Data Evidence, *Journal of Applied Sciences*, 7(11), 1484-1489.
- Savaş, V. F. (2012). *Küresel Finans ve Makro İktisat*, Ankara: Efil Yayınevi.
- Schumpeter, J. A. (1911). *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, USA.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Sturm, J.-E. & De Haan J. (2001). How Robust is the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth, *Applied Economics*, 33(7), 839-844.
- Tatoğlu, F. Y. (2013a). *İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı*, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

- _____(2013b). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Tunçsiper, B. & Biçen, Ö. F. (2014). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(2), 25-45.
- Türedi, S. (2013). The Effect of Economic Freedom on Economic Growth: A Panel Data Analysis for 12 Islamic Countries, *International Research Journal of Finance and Economics*, 107, 154-162.
- Verbeek, M. (2004). *A Guide to Modern Econometrics*, 2. Edition, England: John Wiley & Sons Ltd.
- Yalman, N., Sandalcılar, A. R. & Demirkoparan F. (2011). Özgürlük ve Ekonomik Kalkınma: Latin Amerika ve Türkiye, *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi* 10. *Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı*, 431-444.

ANTİSEMİSTİT MİTLERİN İNŞASINDA NAZİ PROPAGANDASININ ROLÜ*

THE ROLE OF NAZI PROPAGANDA IN ANTISEMITIST MYTH CONSTRUCTION

Araştırma Makalesi
Research Paper

Caner ÇAKI**

Öz:

Antisemitizm, Yahudilik dinine, ırkına, kültürüne veya milletine karşı duyulan düşmanlığı ifade eden bir kavramdır. Naziler, Almanya'da iktidara geldiklerinde Alman halkının zihninde güçlü bir antisemitist algının oluşması için yoğun bir propaganda faaliyeti yürütmüştür. Nitekim, Alman halkı içerisinde Yahudilere yönelik nefret söylemi gelişmiştir. Nazi propagandasının Antisemitizm inşasındaki başarısı; Yahudilerin Alman toplumundan tecrit edilmesine, çalışma kamplarına gönderebilmesine ve hatta ilerleyen süreçte insanlık dışı muamele görmelerine giden süreci hızlandırmıştır. Bu çalışmada Nazilerin propagandayı antisemitizm inşasında nasıl ve ne yönde kullandığı ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu amaçla çalışmada ilk olarak Nazizm ideolojisinin Antisemitizm'e bakışı açıklanmaya çalışılmıştır. Ardından Nazi Almanyası Dönemi'nde (1933-1945) basılan propaganda görselleri içerisinde amaçlı örneklem metodu kullanılarak belirlenen dört propaganda görseli (Savaş Suçlusu, İşbirlikçi, Komünizm, Yahudi Irkı) Fransız dilbilimci Roland Barthes'ın mit olgusu ışığında analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular ışığında, Nazi propaganda görsellerinde; Yahudilerin 2. Dünya Savaşı'nı başlattıkları, Almanya'nın düşmanları ile işbirliği yaptıkları, Alman halkının yalnızca kötülüğü için çalıştıkları, tehlike olarak görülen Komünizm'i Almanya'ya getirmeye çalıştıkları ve Alman ırkının saflığını bozdukları şeklinde mitler inşa edilerek Antisemitizm'in Almanya'da güçlenmesinin sağlandığı ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Antisemitizm, Propaganda, Nazizm, Göstergibilim, Mit.

Abstract:

Antisemitism is a concept that expresses the enmity of against religion, race, culture or nation of Judaism. When the Nazis came to power in Germany, they made propaganda campaign to create a strong antisemitist image in the minds of the German people. As a matter of fact, the hate speech towards Jews developed in the German people. The success of Nazi propaganda in the construction of Antisemitism accelerated; the process of isolating the Jews from the German society, sending them to the labor camps, and even the inhuman treatment in the following years. In this study, it was tried to show how and in what way the Nazis used propaganda in antisemitism. For this purpose, the first attempt was made to explain the view of the ideology of Nazism to Antisemitism. Four propaganda images (War Criminals, Collaborators, Communism, Jewish Race) were analyzed from the mythical light of the French Language Scientist Roland Barthes using propaganda images from the Nazi Germany period (1933-1945) using the objective sampling method. In the light of the findings obtained, in the Nazi propaganda images; It was found that the myths that the Jews caused World War II, cooperated with the enemies, worked only the detriment of the German people, tried to bring Communism, which is regarded as danger, to Germany were constructed to strengthen the anti-Semitism in Germany.

Keywords: Antisemitism, Propaganda, Nazism, Semiotic, Myth.

* Makale Geliş Tarihi: 30.04.2018

Makale Kabul Tarihi: 15.05.2019

** Arş. Gör., İnönü Üniversitesi, İletişim Fakültesi, İletişim Bilimleri Anabilim Dalı, caner.caki@inonu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-1523-4649

GİRİŞ

Antisemitizm'in geçmişi Roma İmparatorluğu Dönemi'ne kadar uzanmaktadır. 11. yüzyılda 1. Haçlı Seferi'nde, 13. yüzyılda İngiltere'de ve 15. yüzyılda İspanya'da da antisemitist hareketlerin yaşandığı görülmüştür. Buna karşın yakın tarihte Antisemitizm'in en fazla yaşandığı ülke Nazi Almanyası olmuştur. 20. yüzyılda, Nazizm ideolojisinin temelinde yer alan Antisemitizm, Nazilerin 1933'de Almanya'da iktidara gelmesinden sonra etkili bir şekilde yaşanmıştır. Antisemitizm'in oluşması için Naziler Almanya'da yoğun bir propaganda faaliyetine girişmiştir. Nitekim zaman içerisinde Nazi propagandası başarıya ulaşmış ve Almanya'da güçlü bir Antisemitizm'in inşası sağlanmıştır. Bu süreçte, Naziler oluşan antisemitist ortamdan yararlanarak, Yahudilerin haklarını sınırlayan yasalar çıkarmış, ilerleyen süreçte de Yahudileri Alman toplumundan tecrit ederek gettolara yerleştirmiştir. Tüm bu yaşananlarda propagandanın büyük rolü olmuştur. Nitekim Nazi propagandası inşa ettiği mitler ile Yahudileri Alman toplumu için büyük bir tehlike olarak göstermiş, Yahudiler Büyük Alman İmparatorluğu'nun (Großdeutsches Reich) kurulmasında en büyük engel olarak sunulmuştur.

Son yıllarda Türkiye'de Nazi propagandasını inceleyen alanda çok sayıda akademik çalışmanın yapıldığı görülmüştür. Bu çalışmalar içerisinde; Çakı (2018a) Nazi propagandasının Adolf Hitler'in kült liderlik inşasını; Çakı (2018b), Nazi Almanyası'nda basılan posta pullarının propaganda amaçlı kullanımını; Nazi Almanyası'nda çizgi filmin ABD karşıtı propaganda aracı olarak kullanımını; Çakı ve Gazi (2018a), Nazi propagandasında mizah çekiciliğini; Çakı ve Gazi (2018b) Nazi propagandasında siyahilerin sunumunu; Çakı ve Gazi (2018c) Nazi Almanyası'ndaki Todt Teşkilatı'nın İtalya'da yürüttüğü propaganda faaliyetlerini; Çakı ve Gülada (2018) Nazi propagandasında Alman kadınlarının sunumunu; Çakı ve Gülada (2018), Nazi işgali altındaki Vichy Fransa'sında yürütülen propaganda faaliyetlerini; Çakı vd. (2019), Nazilerin işgal altında tuttıkları Balkanlar'daki propaganda faaliyetlerini incelemiştir.

Ulusal alanda yapılan kapsamlı literatür taraması sonucunda, propagandanın Antisemitizm inşasında Nazi Almanyası'ndaki rolünü ele alan kapsamlı bir çalışmanın yapılmadığı gözlemlenmiştir. Bu amaçla bu çalışmada Nazi Almanyası Dönemi'nde kullanılan propaganda görselleri üzerinden Alman toplumunda antisemitist mitlerin nasıl ve ne yönde inşa edildiği ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışma kapsamında, propaganda amaçlı inşa edilen mitlerin toplumların sosyolojik yapılarının şekillenmesinde nasıl bir rol oynadığı ortaya konulmaya çalışılmıştır.

1. NAZİZİM İDEOLOJİSİNDE ANTİSEMITİZM

Nazizm, 1920'li yılların başında Almanya'daki NSDAP (Nasyonal Sosyalist Alman İşçi Partisi) tarafından ortaya atılmış, 1933'den 1945 yılına kadar Almanya'nın yönetiminin merkezini oluşturmuş bir dünya görüşüdür. Nazizm, etnik milliyetçilik ve sosyalizm kavramlarının bir araya geldiği, ırkçılığın savunulduğu, antikapitalist, anti-Marksist ve antise-

mitik bir ideolojidir (Macit, 2007: 30). Nazizm'i diğer ideolojilerden farklı tutan en önemli özelliği, ideolojinin sahip olduğu aşırı antisemitik düşünceleridir. Yahudi nefreti üzerine odaklanan Nazizm, Almanya'nın ve dünyanın Yahudiler tarafından ele geçirilmeye çalışıldığına inanmaktadır. 19. yüzyılda Almanya'da Antisemitizm'in ilk belirtilerinin ortaya çıkmaya başladığı görülmüştür. Buna karşın, Antisemitizm Nazi Almanyası Dönemi'ndeki gibi büyük kitlesel eylemlere dönüşecek güce ulaşamamıştır (Canşen, 1997: 85).

Antisemitizm, Alman Yazar Wilhelm Marr tarafından 19. yüzyılda ortaya atılmıştır. Marr, Yahudilerin Alman toplumuna zarar verdiğini ileri sürerek, Yahudilerin yegane amacının dünyayı ele geçirmek olduğunu iddia etmiştir (Caplan, 2017: 30). Antisemitizmde Yahudilere karşı nefret ön plana çıkabilmektedir (Arlow, 1992: 1122). Aslında Antisemitizm'in temelinde yalnızca Yahudiler yoktur. Antisemitizm, tüm Sami halkını kapsayan bir kavramdır. Yani, Antisemitizm, Araplar, İbraniler, Aramiler, Süryaniler gibi pek çok farklı halkı ifade etmektedir. Nitekim Nazizm ideolojisine göre dünya tarihi "Aryan ırkı" ve "Sami ırkı" arasındaki bir çatışma olarak yorumlanmaktadır (Yavuzoğlu, 2003: 109). Naziler, Alman toplumunu "ari ırk" olarak nitelendirmiştir. Buna karşın Naziler, Antisemitizm'i Yahudiler üzerine kurgulamış ve Alman toplumunda Yahudilere karşı nefret söyleminin gelişmesi için çalışmışlardır.

Birinci Dünya Savaşı'nda Antisemitizm etkisini arttırmaya başlamıştır. Nitekim Almanya, 1918'de patlak veren isyan neticesinde, savaştan ayrılmak zorunda kalmış, ardından imzalanan Versay Antlaşması ile birlikte Almanya, İtilaf Devletleri'ne karşı ağır yükümlülükler içine girmiştir. Bu süreçte Alman halkının bir kısmı Almanya'nın savaşı kaybetmediğini, aksine ihanete uğrayarak Yahudiler tarafından arkadan bıçaklandıklarını (Die Dolchstoßlegende) iddia etmişlerdir. Zaman içerisinde, Almanya'nın yenilgisinden Yahudiler sorumlu tutulmuş ve Yahudilere yönelik nefret söylemi gün geçtikçe artmıştır (Voigtländer ve Voth, 2012: 1351). Bu süreçte Almanya'da Adolf Hitler önderliğindeki NSDAP, antisemitist söylemleri ile Alman siyasi arenasında ön plana çıkmıştır. Antisemitizm temelli Nazizm ideolojisi de Almanya'da geniş kitlelerce benimsenmeye başlamıştır.

Nazizm, Alman ırkının üstünlüğüne inanmaktaydı. İdeolojiye göre Almanlar "ari" bir ırka mensuptu. Buna karşın Yahudiler ari ırkın özelliklerini taşıyorlardı. Nitekim Hitler, Kavgam (Mein Kampf) kitabında Yahudilerin ari ırk olmadığını söylemektedir (2004: 260). Nazizm'e göre ari ırkın gücünü sürdürebilmesi için ırkın hijyenine ihtiyaç vardı. Bu amaçla ari ırkın kirlenmesine yol açan Yahudilerin, Alman toplumunda izole edilmesi isteniyordu (Aşma, 2017: 321). Diğer yandan Naziler, Yahudileri her türlü kötülüğün kaynağı olarak addetmekteydi (Langer, 2005: 243). Nazilere göre Yahudiler yalnızca kendilerini düşünmekteydi. Nitekim, Nazizm ideolojisinde Yahudiler başarısız bile olsa sırf Yahudi olduğu için kendi dininden olanı desteklemekte ve onu ön plana çıkarmaktaydı (Çebi, 2016: 149). Bu süreçte Naziler, Yahudilerin sosyal, siyasi ve ekonomik olarak tüm Almanya'yı tahakkümü altına aldığını iddia etmekteydi.

¹ Naziler tarafından özellikle Kuzey Avrupa halkları üzerine odaklanan bir kavramdır.

Nazizm Yahudileri değersiz addetmekle kalmıyor, Yahudilerin gerek Almanya gerekse tüm dünyaya tehlikeden başka bir şey getirmedeğini savunuyordu. Nazizm'e göre Yahudiler, buldukları ülkeye sıkıntı veren, ekonomik olarak darlık ve yokluk getiren bir toplumdur (Çelen, 2015: 33). Hitler, Yahudilerin uluslararası siyasette etkin olduğuna inanmaktaydı. Nitekim Yahudilerin ülkeleri birbirine düşürdüğüne ve savaş çıkardığına inanmaktaydı (Hitler, 2005: 58). Bu süreçte Naziler ideolojilerinin gerektirdiği şekilde hareket ederek, Yahudi toplumuna karşı savaş açtı. Yahudilerden alış veriş yapılmadı, evlerine ve dükkanlarına zarar verildi.

Naziler, 30 Ocak 1933 yılında iktidara gelir gelmez, Almanya'da antisemitist hareketlerini resmi olarak yürütme şansı buldu. 1935 yılında Nürnberg Yasaları adında antisemitist kanunlar çıkarıldı. Yasaya göre Yahudilerin ari ırk olarak kabul edilen Almanlar ile evlenmesi yasaklandı. Yahudilerin, doktorluk, askerlik gibi pek çok mesleği yapması yasaklandı. Naziler, Nürnberg Yasaları ile Yahudileri alt sınıf ilan ederek pek çok haklarını elinden aldı (Kershaw, 2007: 579). İkinci Dünya Savaşı'nda Yahudilere karşı nefret artarak devam etti. Hatta Naziler savaş esnasında işgal ettikleri ülkelerde de antisemitist hareketlerini sürdürdü (Mazower, 2014: 553). Savaş döneminde Yahudiler, getto adı verilen ve Naziler tarafından sıkı denetime tabi tutulan mahallelere yerleştirildiler. Naziler ilerleyen süreçte toplama kampları kurarak, Yahudileri burada çalıştırmaya başladı (Dalerue, 2013: 162). 1945 yılında savaşın bitimine doğru toplama kamplarını ele geçiren Müttefik Devletler, kamplardaki insanlık dışı muameleleri kayda geçerek, Nazi Almanyası'ndaki Antisemitizm'in vardığı korkunç boyutu tüm dünyanın gözleri önüne serdi.

2. ANTİSEMİTİST NAZİ PROPAGANDASI

Propaganda, kamuoyunu belirli bir ideoloji veya fikir yönünde etkilemeyi ve bu fikirler doğrultusunda kitlelerin hareket etmesini amaçlayan ikna odaklı bir iletişim yöntemidir (Çankaya, 2008: 38). Propaganda, ortaya atılan fikirlerin toplum tarafından kabul görmesini ister. Bunun için kitle iletişim araçlarını seferber ederek insanları istediği yönde ikna etmek için uğraşır. Nitekim Naziler propaganda yardımıyla Alman toplumunun zihninde bazı algıların inşasını sağlamıştır (Domenach, 2003: 95). Bu algıların en başında da Antisemitizm gelmektedir. Nitekim Naziler, Yahudi nefretini kullanarak Alman toplumunu bir araya getirebileceğine inanmaktaydı.

Naziler iktidara geldikten sonra antisemitik propagandalarını daha da yoğunlaştırdı (McDonough, 2016: 197). Hitler, Almanya'da propagandanın etkisini arttırabilmek ve tüm medya organlarını bir çatı altında toplayabilmek için Halkı Aydınlatma ve Propaganda Bakanlığı'nı (Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda) kurdu. Bakanlığın başına da NSDAP'nin önemli isimlerinden biri olan Dr. Joseph Goebbels getirildi (Kuruoğlu, 2006: 21). Goebbels, propagandanın tek elden yürütülmesi gerektiğine inanmaktaydı (Yücel, 2017: 158). Bu açıdan Almanya'daki tüm yayınları, kitle iletişim araçlarını ve basını denetimi altına aldı. Bakanlığın Almanya'da propagandanın merkezi haline getirdi.

Tüm muhalif yayınları ortadan kaldırdı. Böylece, Nazilerin dikte ettiği düşünceler haricinde Almanya'da hiç bir fikrin yaşamasına izin verilmedi.

Goebbels, propaganda yoluyla Hitler'i yüceltmek için çalışmaktaydı. Hitler propaganda ile tabulaştırılmakta ve her dediği haklı olarak lanse edilmekteydi (Langer, 2004: 43). Bundaki temel amaç Almanların Hitler'in her dediğine inanmalarını sağlamaktı. Böylece Hitler'in antisemitist söylemleri de Alman toplumu tarafından doğru kabul edilebilecek ve Yahudilere karşı alınan sert kararlarda ülkede muhalefet gerçekleştirilemeyecekti.

Antisemitizm, Nazi okullarına kadar girdi (Wegner, 2014: 2). Hitler Gençliği'nde (Hitlerjugend, NSDAP'ye bağlı Nazi gençlik örgütü) bulunan Alman gençleri de antisemitist propagandanın gölgesinde eğitim görmekteydi. Diğer yandan 1933-1945 yılları arasında Alman gençler de, okullarda antisemitist ideolojiye maruz kalmıştır. Gençler, antisemitist olarak yetiştirilmekte, Yahudilere karşı büyük bir nefret beslemeleri için çalışılmaktaydı (Voigtländer ve Voth, 2015: 7931). Nitekim Antisemitizm Yahudilere karşı ön yargıların meydana gelmesine yol açabilmektedir (Marin, 1979: 545). Naziler, Yahudilere karşı sert söylemlere yönelebilmekteydi (Friedman ve Koch, 1989: 26).

Nazi propagandası, Yahudilere yapılan sert muameleleri haklı çıkarmak için Yahudilerin Alman toplumunu yok edeceğini iddia etmekteydi. Bu açıdan Naziler hızlı hareket ederek Yahudi tehlikesini bir an evvel ortan kaldırması için Alman toplumundan destek görmeliydi. Bu amaçla Nazi retorik uzmanları halk toplantılarında başarılı bir şekilde kullanılarak halkın ikna edilmesi için çalışıldı (Bytwerk, 2005: 37). Diğer yandan NSDAP'nin parti gazetesi *Völkischer Beobachter*'da antisemitist söylemlere yer verilerek kitlelerin etkilenmesi amaçlanmıştı (Herf, 2005: 58). Yapılan telkinlerde Alman halkının Yahudilere karşı merhamet duymaması, onlara yardım etmemesi ve Yahudilere karşı alınan kararlara karşı gelmemesi istenmekteydi.

Naziler, İkinci Dünya Savaşı'nın Yahudiler ile mücadele savaşı olduğuna dair yoğun bir propaganda faaliyeti yürütmekteydi (Kershaw, 2009: 362). Nazi propagandası Yahudileri savaşın yegane sorumlusu olarak göstermekte, İngiltere, ABD ve Sovyetler Birliği'ni Almanlara karşı kışkırtanların Yahudiler olduğu yönünde propaganda faaliyetleri yürütmekteydi. Nitekim bu süreçte Yahudiler Alman toplumundan tamamen izole edilerek, toplama kamplarına gönderildiler.

Goebbels, Komünizm'in Yahudiler tarafından ortaya atılan bir ideoloji olduğunu, Sovyetler Birliği'nin de neredeyse tamamen Yahudiler tarafından kurulduğuna inanmaktaydı (2016: 67). Nazilerin komünizme olan nefreti Nazi propagandası ile Yahudilere doğru kaydırılmak isteniyordu. Nitekim, Almanya ve Sovyetler Birliği arasında savaş patlak verdiğinde, Yahudiler, Almanya'nın Sovyetler ile savaşından sorumlu tutuldu (Öymen, 2014: 193). Nazi propagandası, Yahudilerin Sovyetler ile iş birliği yaptığını, Alman halkına ihanet ettiğini vurgulamaktaydı.

Naziler döneminde sinemaya propaganda amaçlı büyük önem verilmiştir (Keskin Yılmaz, 2007: 64). Nitekim, Nazilerin antisemitist propagandalarında sinema filmlerinin

büyük rol oynadığı görülmüştür. Bu dönemde pek çok antisemitist film ve belgesel çekilmiştir. Örneğin, Naziler tarafından çekilen Jud Süß (1940) bunlardan biridir (Akarcalı, 2003: 105). Film, tüm zamanların en antisemitist filmlerinden biri olarak kabul görmüştür. Filmde Nazilerin ırkî söylemleri ön plana çıkarılmaktadır (Hansen, 2009: 80). Çekilen filmlerde Yahudiler ağır bir şekilde eleştirilmiş, Yahudilere karşı Almanların nefreti kazanılmaya çalışılmıştır (Rentschler, 1996: 153). Filmler özellikle, Goebbels tarafından teşvik edilmişti. Nitekim, Goebbels, sinemanın ideolojik söylemlerin yayılmasındaki etkisinin bilincindeydi.

Naziler işgal ettikleri ülkelerde de yoğun bir antisemitist propaganda faaliyetine girişmiş, kimi zaman siyasi kimi zamanda dini argümanları ön plana çıkararak, Antisemitizm'i güçlendirmeye çalışmıştır. Bu suretle Nazi propagandası Antisemitizm olgusundan yararlanarak, işgal altındaki insanların kendileri ile iş birliğine girmesini istemiştir.

3. YÖNTEM

3.1. Çalışmanın Amacı

Nazi Almanyası tarafından kullanılan propaganda görsellerinde antisemitist mitlerin nasıl inşa edildiğinin açıklanması çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Böylece kitlelerin tutumları üzerinde etki etmede propaganda amaçlı mitlerin nasıl inşa edildiğinin ortaya konulması amaçlanmıştır.

3.2. Çalışmanın Önemi

Çalışma,

- Alanında özgün olması ve gelecek çalışmalar için öncü olması,
- Nazi Almanyası Dönemi'ndeki Antisemitizm'e ışık tutması,
- Propaganda görsellerinin antisemitist mitlerin inşasında nasıl ve ne yönde kullanıldığını ortaya koyması bakımından önem taşımaktadır.

3.3. Çalışmanın Yöntemi

Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden göstergebilimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Nazi Almanyası Dönemi'nde (1933-1945) basılan propaganda görselleri içerisinden amaçlı örneklem metodu kullanılarak belirlenen dört propaganda görseli, Fransız dilbilimci Roland Barthes'ın mit olgusu ışığında analiz edilmiştir.

Göstergebilim, herhangi bir anlatının, metnin, görselin, filmin vd. göstergeler yoluyla ortaya koymaya çalıştığı anlamı inceler (Sığırcı, 2016: 11). Yani, gösterge dizelerinde oluşturulan anlamı ortaya koymaya çalışır (Guiraud, 2016: 17). 20. yüzyılda göstergebilim, Charles Sanders Peirce ve Ferdinand de Saussure'ün çalışmaları ile bilim olarak ön plana çıkmaya başladı. Buna karşın göstergebilimin yaygınlık kazanmasında Fransız dilbilimci Roland Barthes büyük rol oynamıştır. Barthes, göstergebilimin daha basit ve anlaşılır bir

hal almasını sağlamanın yanında, kullanım alanlarının da genişlemesini sağlamıştır. Barthes, göstergebilimin düzanlam ve yananlam temelinde oluştuğunu söylemektedir (Barthes, 2016a: 84). Düzanlam, insanların ortak bir paydada buluşarak göstergelere yükledikleri anlamları içerirken; yananlam kişiler arasında farklılık gösterebilen, kültüre özgü olan anlamı içermektedir (Kalkan Kocabay, 2008: 34-35). Diğer bir deyişle, yananlam öznel ifadelerin bütünüdür (Rifat, 2013: 233). Yananlam çok geniş bir anlam yapısını içerir (Barthes, 2017: 35). Gösterge dizgesinde görülen anlam ile verilmek istenen anlam farklıdır (Barthes, 2014: 184). Barthes, göstergelerin, verilmek istenen mesaj doğrultusunda kodlandığını söyler (2015a: 57). Mesajlar kodlanarak izleyiciye/okuyucuya sunulur (Barthes, 2016b: 44). Nitekim, Barthes' a göre anlamlandırmada etkin konumda olan okur/izleyicidir (Tekinalp ve Uzun, 2013: 122). Okuyucu/izleyici metinde veya görselde verilmek istenen mesajı çözümler (Barthes, 2015b: 94).

Barthes, göstergeler yoluyla kodlanan mesajlarda mitlerin önemi üzerinde durur. Barthes'a göre mit oluşturduğu anlamların doğalmış gibi sunulmasını sağlar (Fiske, 2017: 243). Mit kendini doğanın bir parçasıymış gibi gösterir. Tarihsel kökenlerini açıklamaz. Böylece evrensel bir özellik kazanır (Geray, 2014: 167). Mitin doğru bir şekilde ortaya konulabilmesi için miti oluşturan yapıların hepsinin bir bütün olarak incelenmesi gerekir (Strauss, 2018: 64).

Barthes'a göre mitin doğru bir şekilde okunabilmesi için, mitin ortaya çıktığı kültürün ve bağlamın iyi analiz edilmesi gerekir. Çalışma kapsamında Barthes'ın düzanlam ve yananlam boyutunda Naziler tarafından inşa edilen antisemitist propaganda mitlerinin açıklanması amaçlanmıştır. Göstergelerin analizi yapılırken, bulunduğu dönem hakkında da ana hatları ile bilgi verilmiştir.

3.4. Çalışmanın Evreni ve Örneklemi

Nazi Almanyası döneminde basılan antisemitist tüm görseller çalışmanın evrenini oluşturmaktadır. Buna karşın tüm görsellere ulaşmanın mümkün olmadığı çalışmada örneklem kullanılmıştır. Çalışma kapsamında Nazi Almanyası Dönemi'nde (1933-1945) basılan propaganda görselleri içerisinden amaçlı örneklem metodu kullanılarak belirlenen dört propaganda görseli (Savaş Suçlusu, İşbirlikçi, Komünizm, Yahudi Irkı) çalışmanın örneklemi olarak belirlenmiştir. Naziler tarafından kullanılan görsellerin Antisemitizm inşasında dört ana başlık altında toplandığı görülmüştür. Nitekim incelenen tüm görsellerin benzer özellikler taşıması, çalışmanın yalnızca dört görsel ile sınırlandırılmasına yol açmıştır.

3.5. Çalışmanın Soruları

Çalışma kapsamında aşağıdaki sorular meydana getirilmiştir;

Nazi Almanyası Dönemi'nde Antisemitizm inşasında;

- hangi unsurlar ön plana çıkarılmıştır?

- hangi mit/mitler inşa edilmiştir?
- hangi metonimlere yer verilmiştir?
- hangi metaforlar kullanılmıştır?

3.6. Çalışmanın Sınırlılıkları

Nazi Almanyası Dönemi'ndeki Antisemitizm inşasının yalnızca Naziler tarafından kullanılan görseller üzerinden incelenmesi çalışmanın temel sınırlılığını oluşturmaktadır. Ayrıca çalışmanın yalnızca dört görsel örnekleme üzerinden yürütülmesi de çalışmanın bir diğer önemli sınırlılığını meydana getirmektedir.

3.7. Nazi Almanyası'nda Kullanılan Antisemitist Görsellerin Göstergibilimsel Analiz Yöntemine Göre İncelenmesi

Çalışmanın bu bölümünde Nazi Almanyası Dönemi'nde (1933-1945) basılan propaganda görselleri içerisinde amaçlı örneklem metodu kullanılarak belirlenen 4 propaganda görseli (Savaş Suçlusunu, İşbirlikçi, Komünizm, Yahudi Irkı) Fransız dilbilimci Roland Barthes'ın mit olgusu ışığında analiz edilmiştir.

3.7.1. "Savaş Suçlusunu" Konulu Propaganda Görseli

Nazilerin iktidarı ile ülkede antisemitist politikalar etkili olmaya başlamıştı (Mieder, 1982: 435). Bu süreçte Antisemitizm Almanya'da daha etkili bir şekilde hissedilmeye başlanmıştı. "Savaş Suçlusunu" konulu propaganda görseli Barthes'ın yananlam boyutunda ele alındığında, posterde sunum kodları içerisinde sol üst yakasında sarı renkte "Jude/Yahudi" yazan bir adamın yer aldığı görülmektedir. Görselin sağ üstünde yer alan el, işaret parmağı ile adamı vurgulamaktadır. Görselin üzerinde Almanca "Der ist schuld am Kriege!/Savaşta ki suçlu!" yazısı görülmektedir.



Şekil 1: "Savaş Suçlusunu" Konulu Propaganda Görseli

Kaynak: Ushmm Propaganda, 2018.

Barthes'ın göstergebilim anlayışına göre, göstergeler yoluyla kodlanan mesaj dizgesinin, okuyucu/izleyici tarafından doğru bir şekilde açıklanabilmesi için, mesajı oluşturan kültürün ve bağlamın çok iyi bilinmesi gerekmektedir. Nitekim, propaganda görselinde yer alan göstergeler, Nazi Almanyası dönemindeki Antisemitizm'e vâkıf olunmadan çözümlenemeyecektir. Barthes'ın yananlam boyutunda görselde yer alan kişinin göğsünün sol üstüne yerleştirilmiş olan altıgen şeklindeki yıldız, kişinin Yahudi olduğunu gösteren bir metomini olarak konumlandırılmıştır. Görselin sağ üstünde işaret parmağını gösteren el, NSDAP'yi (Nasyonal Sosyalist Alman İşçi Partisi) temsil etmektedir. Görselde yer alan "Savaşta Suçlu" anlam örgüsü doğru bir şekilde açıklandığında, Yahudilerin 2. Dünya Savaşı'nın çıkmasına neden olduğu mitinin inşa edilmeye çalışıldığı gözlemlenmektedir. Yahudiler görselde "savaş suçlusunu" metaforu olarak kullanılmıştır. Böylece Almanların 2. Dünya Savaşı'nda çektiği tüm sıkıntıların Yahudiler yüzünden yaşandığı vurgulanarak, Alman toplumunda Antisemitizm'in güçlenmesi sağlanmaktadır.

Tablo 1: "Savaş Suçlusunu" Konulu Propaganda Görseli

Düzanlam	Yananlam	İnşa Edilmek İstenen Antisemitist Mit	Yahudilerin Kullanıldığı Metafor	Yahudiler için kullanılan Metonimi
*İşaret parmağını gösteren bir el, *Bir adam, **"Savaşta Suçlu" yazısı	Yahudiler, 2. Dünya Savaşı'nı başlatmıştır. Mutlaka Almanlar tarafından cezalandırılmalıdır.	"2. Dünya Savaşı'nı başlatan Yahudilerdir"	"Savaş Suçlusunu"	Üzerinde Yahudi yazan altıgen yıldız metonimi olarak kullanılmıştır. Diğer yandan "Savaşta Suçlu" yazısı görseldeki kişinin Yahudi olduğunu ifade etmektedir.

3.7.2. "İşbirlikçi" Konulu Propaganda Görseli

Naziler, Yahudileri yalnızca Alman toplumu için değil dünya halkları için de bir tehdit olarak değerlendirmişti. Bu amaçla Yahudi karşıtı gruplar ile iş birliği içerisinde bulunmuştu (Herf, 2011: 359). Yahudileri ise Müttefik Devletleri ile iş birliği içerisinde olduğu savunulmuştu. "İşbirlikçi" konulu propaganda görselinde, düzanlam boyutunda İngiliz, ABD, ve Sovyetler Birliği bayrakları arkasında bir adam görülmektedir. Görselin üzerinde Almanca "Hinter den Feindmächten der Jude/ Düşman güçlerinin arkasındaki Yahudi" yazısı yer almaktadır. Özellikle sarı puntolarda "Yahudi" kelimesinin vurgulu olduğu görülmektedir.



Şekil 2: "İşbirlikçi" Konulu Propaganda Görseli

Kaynak: Ushmm Information, 2018.

Tablo 2: "İşbirlikçi" Konulu Propaganda Görseli

Düzanlam	Yananlam	İnşa Edilmek İstenen Antisemitist Mit	Yahudilerin Kullanıldığı Metafor	Yahudiler için kullanılan Metonimi
*İngiliz, ABD ve Sovyetler Birliği bayrakları, *Bir adam **"Düşman güçlerinin arkasındaki Yahudi" yazısı	Yahudiler, Almanya'ya ihanet ederek Müttefikler ile işbirliği içine girmiştir. Mutlaka cezalandırılmalıdır.	"Yahudiler, Müttefik Devletler ile işbirliği yapmaktadır", "Müttefik Devletler'in arkasındaki güç Yahudilerdir"	"Vatan haini", "İşbirlikçi"	Altıgen yıldız Yahudileri temsil eden metonimi olarak kullanılmıştır. Diğer yandan "Düşman güçlerinin arkasındaki Yahudi" yazısı görseldeki kişinin Yahudi olduğunu ifade etmektedir.

2. Dünya Savaşı'nda Nazi Almanyası, ABD, İngiltere ve Sovyetler Birliği ile savaş halindeydi. Nazilerin savaş dönemindeki genel kanısı, Yahudilerin Müttefik Devletler ile işbirliği içinde olduğuydu. Bu yüzden, Naziler tarafından Almanya'ya karşı Müttefik saldırılarının (özellikle hava saldırılarının) Yahudiler tarafından düzenlendiğine yönelik yaygın bir görüş hakimdi. Görselde, bu görüş Nazi propagandası tarafından etkin bir şekilde sunulmaya çalışılmıştır.

Propaganda görselinde yer alan bayraklar, ABD, İngiltere ve Sovyetler Birliği'ni, görselde yer alan adamın hemen sol tarafında bulunan altıgen yıldız figürü de Yahudileri temsil eden bir metonimi olarak sunulmuştur. Yananlam boyutunda adamın bayrakların altında yer alması; Yahudilerin Müttefikler'in arkasında oldukları ve onlarla işbirliğine girdikleri mesajını vermektedir. Nitekim görselde yer alan yanamları kuvvetlendirmek için görselin hemen altında "Düşman kuvvetlerin arkasındaki Yahudi" yazısı yer almıştır. Diğer yandan sunum kodları içerisinde adamın yüzünde beliren nefret, Yahudilerin görselde "işbirlikçi" ve "vatan haini" metaforu içerisinde gösterilmesine neden olmaktadır. Görselde, Yahudilerin Müttefikler

ile işbirliğine giren hainler olduğu miti, Alman toplumunda inşa edilmeye çalışılan bir Nazi propagandası olduğu görselin genelinde verilen anlam örgüleri içerisinde okunabilmektedir.

3.7.3. "Komünizm" Konulu Propaganda Görseli

"Komünizm" konulu propaganda görselinde düz anlam boyutunda bir elinde altın paralar, diğer elinde kırbaç tutan bir adam bulunmaktadır. Diğer yandan adamın sol kolunun altında, üstünde orak ve çekiç ambleminin bulunduğu Almanya haritasının (Drittes Reich Dönemi sınırları ile) olduğu göze çarpmaktadır. Görselin altında Almanca "Der ewige Jude/ Ölümsüz Yahudi" yazısı bulunmaktadır.



Şekil 3: "Komünizm" Konulu Propaganda Görseli

Kaynak: Facing History, 2018.

Hitler, 22 Haziran 1941'de Sovyetler Birliği'ne saldırdığında, Nazi Almanyası'nda Komünizm ideolojisine yönelik var olan nefret daha da gün yüzüne çıkarıldı. Bu süreçte Naziler, Almanya'da Antikomünizm'e yönelik söylemleri, antisemitizm ile bir arada kullanmaya başladı. Naziler tarafından Komünizm'in Yahudilerce dünyanın başına bela edilen ideolojik bir tiran olduğuna yönelik propaganda yürütüldü. Naziler yaptıkları propagandalarda Komünizm'in Yahudilerin çıkarlarına hizmet ettiğini, Alman toplumunu da sömürdüğünü iddia etmekteydi.

Görselde konumlandırılan adamın elinde yer alan tüm göstergelerin, inşa edilen propaganda da ayrı bir anlam içerdiği görülmektedir. Adamın sol kolunun altında konumlandırılan Alman haritası ve üzerinde Komünizmin metonimi olarak gösterilen orak ve çekiç amblemi, Almanya'nın Yahudiler tarafından Komünizm'in tahakkümü altına sokulmaya çalışıldığını ifade etmektedir. Adamın elinde yer alan altın paralar, yananlam boyutunda Yahudilerin paraya önem verdiğini ve Almanya'yı para karşılığında komünistlere sattığını göstermektedir. Adamın diğer elinde bulunan kırbaç ile görseldeki yananlam boyutunda; Almanya'nın Yahudilerin tahakkümü altına sokulmaya çalışıldığını, Yahudilerin yönetimi altında olan Almanların da baskı ve şiddet içerisinde yönetileceğini anlatılmak istenmiştir.

Görselde yazan "Ölümsüz Yahudi" yazısı ile, Yahudilerin her dönem Almanya için bir tehlikeye neden oldukları vurgulanmaya çalışılmıştır. Görselde Yahudiler, "kötülük" ve "tehlike" metaforları olarak temsil edilmiştir. Görselde, Yahudilerin -Naziler için tehlike olarak kabul edilen- Komünizm'i Almanya'da etkin kılmak için uğraştığı şeklinde mitin inşa edilmeye çalışıldığı görülmektedir.

Tablo 3: "Komünizm" Konulu Propaganda Görseli

Düzanlam	Yananlam	İnşa Edilmek İstenen Antisemitist Mit	Yahudilerin Kullanıldığı Metafor	Yahudiler için kullanılan Metonimi
*Elinde kırbaç, harita ve para tutan bir adam **"Ölümsüz Yahudi" yazısı	Yahudiler, daha çok para kazanmak için Komünizm'i Almanya'ya getirmeye çalışmaktadır. Komünizm'in Almanya'ya gelmesi ile Almanlar Yahudilerin tahakkümü altına girecektir.	"Komünizmi Yahudiler oluşturmuştur", "Yahudilik, Komünizm ile Almanya'yı tahakküm altına alacaktır", "Yahudiler için hayatın tüm anlamı paradır"	"Kötülük", "Tehlikeli"	Sunum kodlarında kullanılan sakal ve kıyafetler Yahudiliği temsil eden metonimlerdir. Diğer yandan "Ölümsüz Yahudi" yazısı görseldeki kişinin Yahudi olduğunu ifade etmektedir.

3.7.4. "Yahudi Irkı" Konulu Propaganda Görseli

"Yahudi Irkı" konulu propaganda görseli düzenlem boyutunda ele alındığında görselde, farklı yaş gruplarında 10 erkek ve 1 kadın fotoğrafının olduğu görülmektedir. Sunum kodları içerisinde görselin merkezine Almanca "Wenn Juden lachen/Yahudiler gülerken" yazısı yerleştirilmiştir.



Şekil 4: "Yahudi Irkı" Konulu Propaganda Görseli

Kaynak: Chdhu, 2018.

Naziler, Yahudilerin Alman ırkının saflığını bozduğuna inanmaktaydı. Nitekim iktidara geldiklerinde "ari ırk" olarak tanımladıkları Alman vatandaşlarının Yahudiler ile evlenmesini yasaklamış, "ırkın hijyenini korumak" adı altında Yahudilere karşı sert önlemler almıştı. Yahudilerin "ari ırk" olmadığını, kendilerince ortaya atılan "alt insan (Untermensch)" olduklarını temellendirmeye yönelik propaganda faaliyetleri yürütülmekteydi.

Görseldeki sunum kodlarında yer alan kişilerin Yahudi olduğu, görselin hemen merkezinde konumlandırılan "Yahudiler gülerken" yazısından anlaşılmaktadır. Görselde yer alan kişilerin zayıf bir fiziğe sahip olmasına dikkat edilmiştir. Kişilerin güldükleri anların dikkatli bir şekilde fotoğraflandığı görülmektedir. Yananlam boyutunda sunum kodları içerisinde görselde kullanılan kişilerin Almanların iddia ettikleri "ari ırkın" özelliklerini taşınmadıklarına vurgu yapılmaktadır. Görselde Yahudileri ifade eden altıgen yıldız, yedi tane mumun olduğu şamdan vb. simge veya metonimiye yer verilmediği gözlemlenmiştir. Yahudilerin üstün ırk olmadıkları, görselde inşa edilmek istenen ana miti oluşturmaktadır. Nitekim Yahudiler görselin genelinde "alt insan" metaforu olarak sunulmaktadır. Yahudilerin gülmesi üzerinden Alman toplumunun ekonomik, siyasal ve toplumsal olarak içinde bulunduğu zor durumdan Yahudilerin sorumlu olduğu ve aynı zamanda bu durumdan da memnun oldukları posterde ön plana çıkarılmaya çalışılmaktadır. Nazi propagandası, Alman halkı zor durumda iken Yahudilerin refah içerisinde yaşadığı mesajını da kitlelere aktarmayı hedeflemektedir. Böylece Yahudilerin gülmesi üzerinden Alman toplumunda Yahudilere karşı nefret söylemi inşa edilmek istenmektedir.

Tablo 4: "Yahudi İrki" Konulu Propaganda Görseli

Düzanlam	Yananlam	İnşa Edilmek İstenen Antisemitist Mit	Yahudilerin Kullanıldığı Metafor	Yahudiler için kullanılan Metonimi
*10 erkek ve 1 kadın **"Yahudiler gülerken" yazısı	Yahudiler gülerken, onların ari ırk olmadığı görülmektedir. Yahudiler ari ırk değildir, Almanya'dan uzaklaştırılmalıdır.	"Yahudiler ari ırk değildir", "Yahudiler ari ırkın saflığını bozmaktadır"	"Alt insan"	Metonimi kullanılmamıştır. "Yahudiler gülerken" yazısı görseldeki kişilerin Yahudiler olduğunu ifade etmektedir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Almanya'da Antisemitizm'in Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra yükselişe geçtiği görülmüştür. Alman toplumunun önemli bir kısmı tarafından Yahudiler, Almanya'nın Birinci Dünya Savaşı'ndaki yenilgisinden sorumlu tutulmaktaydı. Onlara göre Almanlar savaşı kaybetmemiş, Yahudiler tarafından "arkadan bıçaklama (Die Dolchstoßlegende)" olarak adlandırdıkları ihanete uğramışlardı. Bu süreçte ortaya çıkan Naziler, Almanya'da oluşan Antisemitizm'i yaptıkları propaganda faaliyetleri ile daha da körükleyerek Alman kamuoyundan siyasi arenada önemli bir destek kazanmayı başarmışlardı.

Çalışma kapsamında Nazi Almanyası'nda propaganda amaçlı kullanılan görsellerde Antisemitist mitlerin nasıl ve ne yönde inşa edilmeye çalışıldığı ortaya konulmaya çalışıl-

mıştır. Bu amaçla Nazi Almanyası Dönemi'nde (1933-1945) basılan propaganda görselleri içerisinden amaçlı örneklem metodu kullanılarak belirlenen 4 propaganda görseli (Savaş Suçlusu, İşbirlikçi, Komünizm, Yahudi Irkı) Fransız dilbilimci Roland Barthes'ın mit olgusu ışığından analiz edilmiştir. Görsellerdeki Antisemitizm inşasında, Müttefik Devletler'e ve Komünizm ideolojisine yönelik artan nefret ön plana çıkarılarak, Alman toplumunda beliren antisemitist duyguların daha da güçlenmesine çalışılmıştır.

Görsellerde, Yahudiler genel olarak altıgen yıldız metonimi ile temsil edilmektedir. Ayrıca görsellerin tümünde görseldeki kişilerin Yahudi olduğunu belirten yazılara yer verilmiştir. Yahudilerin görsellerde, "vatan haini", "alt insan", "işbirlikçi", "savaş suçlusu" ve "tehlike" gibi olumsuz metaforlar olarak sunulduğu gözlemlenmiştir. Elde edilen bulgular ışığında görsellerde Almanya'da Antisemitizm'in oluşmasında dört temel mitin inşa edildiği ortaya çıkarılmıştır. Bunlar;

Yahudiler, Müttefik Devletler ile işbirliği yapmaktadır. Görsellerde Naziler, Yahudilerin vatanlarına ihanet ederek, Müttefikler ile iş birliği yaptığını iddia etmiştir.

2. *Dünya Savaşı'nı başlatan Yahudilerdir.* Yine görsellerde, sözde Yahudilerin kendi istek ve hırsları yüzünden Almanya'yı dünya savaşına soktukları, yaşanan tüm acılardan Yahudilerin sorumlu olduğunu ileri sürmüştür.

Yahudilik, Komünizm ile Almanya'yı tahakküm altına alacaktır. Almanya'yı sözde sömürü düzeni altına sokacağına inandıkları Komünizm'in Yahudiler tarafından oluşturulan bir ideoloji olduğu vurgulanmıştır.

Yahudiler ari ırkın saflığını bozmaktadır. Nazilerin Almanya'da hakim kılmak istedikleri ari ırkın önündeki en büyük engel olarak Yahudiler gösterilmektedir. Nitekim, Yahudiler propaganda görsellerinde alt insan olarak sunulmuştur.

Görsellerdeki nefret söylemlerinin merkezinde Yahudilerin olduğu görülmektedir. Naziler Almanya'da patlak veren her türlü olumsuz durum ile ilgili olarak Yahudileri sorumlu tutmuştur. Böylece Almanya'da Antisemitizm'in daha da güçlenmesini sağlamışlardır.

Bu çalışmada Nazi Almanyası Dönemi'nde kullanılan propaganda görselleri üzerinden Alman toplumunda antisemitist mitlerin nasıl ve ne yönde inşa edildiği ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışma, alanda özgün olması bakımından önem taşımaktadır. Buna karşın çalışmanın yalnızca propaganda görselleri üzerinden yapılması çalışmanın temel sınırlılığını oluşturmaktadır. Gelecek çalışmaların, Antisemitizm'in Alman toplumunda inşasında sinema, radyo, gazete, dergi gibi farklı iletişim araçlarının rolünü ele almasının alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akarcalı, S. (2003). *İkinci Dünya Savaşında İletişim ve Propaganda*, Ankara: İmaj Yayınevi.
- Arlow, J. A. (1992). Aggression und Vorurteil: Psychoanalytische Betrachtungen zur Ritualmordbeschuldigung gegen die Juden, *Psyche*, 46(12), 1122-1132.
- Aşma, C. (2017). *Adolf Hitler*, İstanbul: Erasmus Yayınları.
- Barthes, R. (2014). *Çağdaş söylenler*, Çev., Tahsin Yücel, 4. Baskı, İstanbul: Metis Yayınları.
- ____ (2015a). *Bir Deneme Bir Ders: Eiffel Kulesi ve Açılış Ders*, Çev., Mehmet Rifat, Sema Rifat. 2. Baskı, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- ____ (2015b). *Yazı ve Yorum*, Çev., Tahsin Yücel. 4. Baskı. İstanbul: Metis Yayınları.
- ____ (2016a). *Göstergebilimsel Serüven*, Çev., Mehmet Rifat-Sema Rifat, 8. Baskı, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- ____ (2016b). *S/Z*, Çev., Sündüz Öztürk Kasar. İstanbul: Sel Yayıncılık.
- ____ (2017). *Görüntünün Retoriği, Sanat ve Müzik*, Çev., Ayşenaz Koş-Ömer Albayrak, 2. Baskı, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Bytwerk, R. L. (2005). The Argument for Genocide in Nazi Propaganda, *Quarterly Journal of Speech*, 91(1), 37-62.
- Çakı, C. (2018a). Adolf Hitler'in Kült Lider İnşasında Kullanılan Propaganda Posterlerinin Göstergebilimsel Analizi, *Abant Kültürel Araştırmalar Dergisi*, 3(6), 24-38.
- ____ (2018b). Nazi Almanyası Döneminde Basılan Posta Pullarının Propaganda Amaçlı Kullanımı, *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 6(2), 1568- 1595.
- ____ (2018c). İkinci Dünya Savaşı'ndaki Propaganda Savaşlarında Çizgi Filmin Rolü: Nazi Almanyası ve Amerika Birleşik Devletleri Üzerine İnceleme, *Halkla İlişkiler ve Reklam Çalışmaları E-Dergisi*, 1(2), 51-63.
- Çakı, C., & Gazi, M. A. (2018a). Nazi Propagandasında Mizah Çekiciliğinin Kullanımı: "Lustige Blätter" Mizah Dergisi Üzerine İnceleme, *Atatürk İletişim Dergisi*, (16), 73-98.
- ____ (2018b). Nazi Almanyası'nda Basılan Propaganda Karikatürlerinde Siyahilerin Sunumu, *İletişim Çalışmaları Dergisi*, 4(2), 23-48.
- ____ (2018c) Todt Teşkilatı'nın İtalya'da Yürüttüğü Propaganda Faaliyetlerine Genel Bakış, *International Journal of Labour Life and Social Policy*, 1(2), 37-47.
- Çakı, C., & Gülada, M. O. (2018). Nazizm İdeolojisinde Alman Kadınları: "NS-Frauen-Warte" Propaganda Dergisi Üzerine İnceleme, *Medeniyet ve Toplum Dergisi*, 2(2), 89-105.
- ____ (2018). Vichy Fransası'nda İşgal Propagandası, *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 53-80.
- Çakı, C., Gülada, M. O., & Çakı, G. (2019). Balkanlarda Bir Nazi Ordusu: Nazi Propaganda Afişlerinde Hançer Tümeni, *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 55-77.
- Canşen, E. (1997). *Hitler'den Torunlarına*, Almanya'da Eski ve Yeni Sağ, İstanbul: Göçebe Yayınları.
- Evans, R. J. (2017). *Nazi İdeolojisinin Ortaya Çıkışı*, Ed. Jane Caplan, *Hitler Almanyası 1933-1945*. İstanbul: İnkılap Yayınları.

- Chdhu, (2018). Nazi Antisemitist Poster, <http://chdhu.org/collections/> (25.04.2018).
- Çankaya, E. (2008). *İktidar Bu Kapağın Altındadır: Gösteri Demokrasisinde Siyasal Reklamcılık*, İstanbul: Boyut Yayın Grubu.
- Çebi, S. (2016). *Hitler*, Ankara: Armada Yayınları.
- Çelen, K. (2015). *Adolf Hitler kimdir?*, İstanbul: Kastaş Yayınevi.
- Dalerue, J. (2013). *Gestapo, Doğuşu, Yükselişi ve Çöküşü*, Çev., Muzaffer Sever, 2. Baskı, İstanbul: Asur Yayınları.
- Domenach, J. M., (2003). *Politika ve Propaganda*, Çev., Tahsin Yücel, 2. Basım, İstanbul: Varlık Yayınları.
- Facing History, (2018). Nazi Antisemitist Poster, <https://www.facinghistory.org/resource-library/image/eternal-jew> (25.04.2018).
- Fiske, J. (2017). *İletişim Çalışmalarına Giriş*, Çev., Süleyman İrvan, 5. Basım, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Friedman, R. M., & Koch, G. (1989). Juden-Ratten-Von der rassistischen Metonymie zur tierischen Metapher in Fritz Hipplers Film Der ewige Jude, *Frauen und Film*, (47), 24-35.
- Geray, H. (2014). *İletişim Alanından Örneklerle Toplumsal Araştırmalarda Nicel ve Nitel Yöntemlere Giriş*, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Goebbels, J. (2016). *Gerçek Yüzyüyle Komünizm ve Teori ve Pratikte Bolşevizm*, Çev., Zehra Köroğlu, İstanbul: Bilge Karınca Yayınları.
- Guiraud, P. (2016). *Göstergebilim*. Çev., Mehmet Yalçın, 3. Baskı. Ankara: İmge Kitabevi.
- Hansen, J. (2009). The Art and science of reading faces: strategies of racist cinema in the third reich, *Shofar*, 28(1), 80-103.
- Herf, J. (2005). The “Jewish war”: Goebbels and the antisemitic campaigns of the Nazi propaganda ministry, *Holocaust and Genocide Studies*, 19(1), 51-80.
- Herf, J. (2011). Arabischsprachige nationalsozialistische Propaganda während des Zweiten Weltkriegs und des Holocaust, *Geschichte und Gesellschaft*, 37(3), 359-384.
- Hitler, A. (2004). *Kavgam*, 2. Baskı, İstanbul: Beda Yayıncılık.
- _____(2005). *Siyasi Vasiyetim*, Çev., A. Naci Demirci, İstanbul: Okumuş Adam Yayınları.
- Kessler, K. (2007). Physicians and the Nazi euthanasia program, *International Journal of Mental Health*, 36(1), 4-16.
- _____(2007). *Hitler, 1889-1936: Hubris*. Çev., Zarife Biliz, Birinci Cilt. İstanbul: İthaki Yayınları.
- Kershaw, I. (2009). *Hitler, 1936-1945: Nemesis*, Çev., Zarife Biliz, 2. Cilt, İstanbul: İthaki Yayınları.
- Kalkan Kocabay, H. (2008). *Tiyatroda Göstergebilim*. 1. Basım, İstanbul: E Yayınları.
- Keskin Yılmaz, Y. (2007). *Propaganda Aracı Olarak Sinema: 1990 Sonrası Amerikan Filmlerinde Propagandanın Kullanımı Üzerine Bir Çalışma*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Kuruoğlu, H. (2006). *Propaganda ve Özgürlük Aracı Olarak Radyo*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

- Langer, C. W. (2004). *Hitler'in Psikopatolojisi*, Çev., Kemal Bek ve Zeki Çakılalan, İstanbul: Donkişot Yayınları.
- _____(2005). *Öteki Hitler*, Çev., Haluk Gurulkan, İstanbul: Birharf Yayınları.
- Macit, M. H. (2007). *Faşizm ve Nazizm*, Ankara: Savaş Yayınevi.
- Marin, B. (1979). Ein historisch neuartiger 'Antisemitismus ohne Antisemiten'? Beobachtungen und Thesen am Beispiel Österreichs nach 1945, *Geschichte und Gesellschaft*, 5(4), 545-569.
- Mazower, M. (2014). *Hitler İmparatorluğu, İşgal Avrupa'sından Nazi Yönetimi*, Çev., Yavuz Alogan, 2. Baskı. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Mcdonough, F. (2016). *The Gestapo, the myth and reality of Hitler's secret police*, Great Britain: Coronet.
- Mieder, W. (1982). Proverbs in Nazi Germany: The promulgation of anti-Semitism and stereotypes through folklore, *The Journal of American Folklore*, 95(378), 435-464.
- Öymen, O. (2014). *Bir Propaganda Silahı Olarak Basın*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Rentschler, E. (1996). *The ministry of illusion: Nazi cinema and its afterlife*, Harvard University Press.
- Rifat, M. (2013). *Açıklamalı Göstergebilim Sözlüğü: Kavramlar, Yöntemler, Kuramcılar, Okullar*, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Sığırcı, İ. (2016). *Göstergebilim Uygulamaları, Metinleri, Görselleri ve Olayları Okuma*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Strauss, C. L. (2018). *Mit ve Anlam*, Çev., Gökhan Yavuz Demir, 4. Baskı, İstanbul: İthaki Yayınları.
- Tekinalp, Ş. ve Uzun, R. (2013). *İletişim Araştırmaları ve Kuramları*, 4. Baskı. İstanbul: Derin Yayınları.
- Ushmm Information, (2018). Nazi Antisemitist Poster, <https://www.usmmm.org/information/press/press-kits/traveling-exhibitions/state-of-deception/behind-the-enemy-powers-the-jew> (25.04.2018).
- Ushmm Propaganda, (2018). Nazi Antisemitist Poster, <https://www.usmmm.org/propaganda/archive/poster-guilty-war/> (25.04.2018).
- Voigtländer, N., & Voth, H. J. (2012). Persecution perpetuated: The medieval origins of anti-semitic violence in Nazi Germany, *The Quarterly Journal of Economics*, 127(3), 1339-1392.
- _____(2015). Nazi indoctrination and anti-semitic beliefs in Germany, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(26), 7931-7936.
- Wegner, G. (2014). *Anti-semitism and schooling under the third reich*, The Great Britain: Routledge.
- Yavuzoğlu, A. (2003). *20. yy.'da Faşist Paranoya*, İstanbul: Sayfa Yayınları.
- Yücel, E. (2017). *Propaganda, Hitler'in Müftüsünden Nazi Türklere/Bir Diktatörün Otopsisini*, İstanbul: Karakarga Yayınları.

YAZARLARA BİLGİ, ETİK KURALLARA UYGUNLUK VE YAZIM KURALLARI

Yazarlara Bilgi;

Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin **amacı**, bilimsel normlara ve bilim etiğine uygun, nitelikli ve özgün çalışmaları titizlikle değerlendirerek, düzenli aralıklarla yayımlanan ve sosyal bilimler alanında tercih edilen öncelikli dergiler arasında yer almaktır.

Yayın dili, Türkçe ve İngilizce olan Dergi; İktisat, İşletme, Kamu Yönetimi, Maliye, Ekonometri, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Uluslararası İlişkiler, Hukuk, Siyaset Bilimi, Tarih, Türk Dili ve Edebiyatı, Sosyoloji, Batı Dilleri ve Edebiyatı, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık, Felsefe ve Din Bilimleri, Temel İslam Bilimleri, Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları vb. sosyal bilimler alanında yapılan çalışmaları **kapsamaktadır**.

Yayınlanmak üzere yazarlarca gönderilen çalışmalar, yazarların ORCID numaraları ile birlikte DergiPark sistemi üzerinden dergiye iletilir ve tüm yazışmalar yine bu sistem üzerinden yürütülür. Editörler, dergiye gönderilen çalışmaları yayınlayıp yayınlamamakta serbesttir. Ayrıca yayınlanmak üzere dergiye gönderilen çalışmaların intihal programları yardımıyla benzerlik oranları tespit edilir ve Dergi Yayın Kurulu'nun belirlemiş olduğu oranın üzerinde benzerlik taşıyan çalışmalar değerlendirmeye alınmaz. Bir çalışmanın dergide yayımlanabilmesi için iki hakem tarafından olumlu görüş bildirilmiş olması gerekir. Hakemlerden birinin olumlu diğerinin olumsuz görüş bildirmesi durumunda editör tarafından üçüncü bir hakemin değerlendirmesine başvurulur.

Bu derginin hiçbir bölümü yazılı ön izin olmaksızın hiçbir biçimde ve hiçbir yolla yeniden üretilmez ve dağıtılamaz. Derginin her hakkı saklıdır.

Dergide yayınlanan çalışmalardaki görüş ve düşünceler yazarların kişisel görüşleri olup, hiçbir şekilde Karadeniz Teknik Üniversitesi veya Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün görüşlerini yansıtmaz.

Dergimiz; EBSCO, ASOS, TÜBİTAK/ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (TR Dizin) ve Türk Eğitim İndeksi tarafından taranmaktadır.

Etik Kurallara Uygunluk;

1. Yayınlanmak üzere dergiye gönderilen çalışmalar, daha önce yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere başka bir yere gönderilmemiş olmalıdır.
2. Çalışmalarda bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygunluk, Üniversitelerarası Kurul Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi Madde 4, TÜBİTAK Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Yönetmeliği Madde 9 ve Yükseköğretim Kurulu Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi Madde 6'da yer alan hükümler çerçevesinde değerlendirilmektedir.

3. “Etik Kurul Kararı” gerektiren klinik ve deneysel insan ve hayvanlar üzerindeki çalışmalar için etik kurul onayı alınmış olmalı ve bu onay çalışmada belirtilerek belgelendirilmelidir.

Yazım Kuralları;

1. Yazılarda metnin başında Türkçe özet ve altında İngilizce başlık ve özet verilmelidir. Özler **9 punto** ile yazılmış ve **200 kelimeyi** aşmayacak şekilde olmalıdır. “Öz” başlığı sola yaslı olarak bold yazılmalıdır. Metin dili yabancı dilde olan çalışmalarda yabancı dildeki özetin altında Türkçe özet yer almalıdır. Özün altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek en az üç en fazla beş adet “anahtar kelime” (**Keywords**) bulunmalıdır. Özde denklem, atıf, standart dışı kısaltmalar, vb. yer almamalıdır.
2. Yazılar, MS Word 97 veya üzeri sürümlerde **A4 kâğıdı** boyutunda, “**Times New Roman**” yazı stili, **tek satır** aralığı ve **(11) punto** ile; dipnotlar, tablo ve şekiller ise başlıkları da dâhil olmak üzere **(9) punto** yazılmalıdır. Paragraflarda ilk satır girintisi **0,7 cm** olmalıdır. Paragraflarda sağ ve sol girintiler **0 cm**, önce ve sonraki aralık ise **6 nk** olmalıdır.
3. Yazıların ana başlığı ortada olacak şekilde, büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Yazarın adı başlığın sağ alt kenarına konulmalı; (9) punto ile ad soyad yazılmalı, yazar birden fazla ise, adları alt alta yazılmalıdır. Yazar(lar)ın akademik ünvanı, bağlı olduğu kurumu, ORCID numaraları ve e-posta adresi dipnot şeklinde ilk sayfada yer almalıdır. İlk sayfada ayrıca, dipnot olarak çalışmayı destekleyen kuruluşlar vb. de belirtilebilir.
4. Yazı, çizim veya grafiklerin yazım alanı içinde olmalarına dikkat edilmelidir. Yazılarda sayfa kenar boşlukları şu şekilde olmalıdır:
Üst: 6 cm
Alt: 5 cm
Sağ ve Sol: 3,5 cm
5. Yazılar, şekil ve tablolar dâhil **25 sayfayı geçmemelidir**.
6. Yazılardaki resim, şekil ve grafikler “Şekil” adı altında gösterilmeli; şekil ve grafikler bilgisayar ortamında çizilmelidir. Tablo, şekil ve denklemlere sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde, şekillerin ise altında her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde yer almalıdır. Ayrıca tablo ve şekillere ait kaynaklar, alt tarafta 9 punto ile verilmelidir.
7. Yazılarda sayfa numarası eklenmemelidir.
8. Yazılar, Giriş bölümü ile ikinci sayfadan başlamalı ve uygun bölümlere ayrılmalıdır. “**GİRİŞ**”, “**SONUÇ ve DEĞERLENDİRME**” ve “**KAYNAKÇA**” başlıklarına **numara verilmemeli** ve paragraf ile hizalı bir şekilde tamamen büyük harflerle **bold** yazılmalıdır. Başlıklardan önce bir satır boşluk bırakılmalıdır. Yazıda yer alan birinci derece alt başlıklar **1, 2, 3, ...** gibi Romen rakamlarıyla sınıflandırılmalı, tamamen büyük koyu harflerle ve paragraf ile hizalı bir şekilde yazılmalıdır. İkinci derece alt başlıklar **1.1,**

1.2, 1.3 ... gibi sınıflandırılmalıdır. Bu başlıklar her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde koyu harflerle ve paragraf ile hizalı bir şekilde yazılmalıdır. Üçüncü derece alt başlıklar **1.1.1., 1.1.2. , 1.1.3, ...** gibi rakamlarla sınıflandırılmalıdır. Bu tür başlıklar da her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde, koyu ve paragraf ile hizalı yazılmalıdır. Madde ve işaretlemeler de yine 1,2,3,4.... Şeklinde numerik ve paragraf ile aynı hizada yazılmalıdır.

9. Kaynaklara yapılan atıflar, metnin içinde parantez arasında veya dipnotlarla yapılmalıdır. Parantez içinde sırasıyla yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı: sayfa numarası yer almaktadır. (Şahin, 2010: 200). Birden çok kaynak noktalı virgül ile ayrılmalı, 3 veya daha çok yazar isimli bildirimlerde “vd” kısaltması kullanılmalıdır. Eğer, yazarın aynı yıl içinde yayınlanmış birden fazla eserine atıf yapılıyorsa, yıllar harfler ile farklılaştırılmalıdır. Yapılacak atf bir internet sitesinden alınmışsa ve atfın yazarı belli değil ise, parantez içerisindeki ifadeler şu şekilde sıralanmalıdır; internet sitesinin kurumu, erişim yılı. Yabancı dilde yazılan makalelerdeki atıflarda kullanılan bağlaçlar, metin dili ile uyumlu olmalıdır.
10. Metin içerisinde atıfta bulunulan kaynaklar, eğer varsa notlardan sonra ayrı bir sayfada “**KAYNAKÇA**” başlığı altında alfabetik sıraya göre verilmelidir. Kaynakça başlığı paragraf ile hizalı bir şekilde tamamen büyük harflerle bold yazılmalıdır.

Yararlanılan kaynaklar düz metin biçiminde ve iki yana yaslı olarak yazılmalı, tablo yapılmamalı ve her bir kaynağın yazımında ilk satırdan sonraki satırlar 0,9 cm içeriden başlatılmalıdır. Bunun için bilgisayarda “Biçim/Paragraf/Girinti ve Aralıklar/Girinti - Özel - Asılı - Değer - 0,9 cm” ayarının yapılması gerekmektedir.

“Kaynakça” bölümü, APA (American Psychological Association) kurallarına uygun olacak şekilde aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi ve alfabetik sırayla yazılır:

Kitaplar:

Altuğ, O. (1999). *Banka İşlemleri ve Muhasebesi*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Dergiler:

Epstein, M. & Freedman, M. (1994). Social Disclosure and the Individual Investor, *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 7(4), 52-63.

11. Yukarıdaki formatta olmayan çalışmalar içerik açısından değerlendirilmeye alınmayacak ve editör tarafından yazarına iade edilecektir.

