

Yıl: 2019 Cilt:4 Sayı:10

Year: 2019 Vol:4 No:10

# İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Journal of Economics Business and Political Researches



Uluslararası e-Dergi / International e-Journal

e-ISSN: 2564-7466



# İKTİSAD

## JEBUPOR

---

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ  
JOURNAL OF ECONOMICS BUSINESS AND POLITICAL RESEARCHES

---

Cilt: 4 • Sayı: 10 • Ekim 2019  
Vol: 4 • No: 10 • October 2019

e-ISSN: 2564-7466

<http://dergipark.org.tr/iktisad>  
[www.iktisaddergisi.com](http://www.iktisaddergisi.com)

e-posta: [iktisaddergisi@gmail.com](mailto:iktisaddergisi@gmail.com)

İKTİSAD, uluslararası hakemli, uluslararası indeksli, açık erişimli bilimsel bir dergidir.

**Kurucu (Founder)**

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

**Baş Editör (Editor-in-Chief)**

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

**Editörler (Editors)**

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY  
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN  
Dr. Öğr. Üyesi B. Dilek ÖZBEZEK  
Arş. Gör. Elif KAYA

**Yayın Kurulu (Editorial Board)**

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Başkan)  
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ  
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY  
Doç. Dr. Fatih KAPLAN  
Doç. Dr. Cuma ERCAN  
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN  
Dr. Öğr. Üyesi Erhan KILINÇ  
Dr. Öğr. Üyesi Saeid HAJIHASSANIASL  
Dr. Öğr. Üyesi B. Dilek ÖZBEZEK  
Dr. José Antonio CARRILLO-VIRAMONTES  
Dr. Miriam Saldaña HERNÁNDEZ  
Dr. Ahcène TIAR  
Dr. Salamat ALI

**Danışma Kurulu (Advisory Board)**

Prof. Dr. Mustafa ÖZER (Anadolu Üniversitesi)  
Prof. Dr. Mustafa AKAL (Sakarya Üniversitesi)  
Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)  
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU (Süleyman Demirel Üniversitesi)  
Prof. Dr. Adnan ÇELİK (Selçuk Üniversitesi)  
Prof. Dr. Sefer ŞENER (İstanbul Üniversitesi)  
Prof. Dr. Cem TANOVA (Doğu Akdeniz Üniversitesi)  
Prof. Dr. Ramazan ERDEM (Süleyman Demirel Üniversitesi)  
Prof. Dr. Ramazan AKBULUT (Harran Üniversitesi)  
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)  
Prof. Ľubica BAJZÍKOVÁ (Univerzita Komenského v Bratislave)

**Sekretarya (Secretaries)**

Arş. Gör. Ali KESTANE  
H. Beyza PAKSOY

**Dergi Ofis Adresi (Office Address)**

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY  
Gaziantep Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, K:1, No:133  
Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye

**E-mail:** iktisaddergisi@gmail.com

**Web:** http://dergipark.org.tr/iktisad

**İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi** yılda üç kez Şubat, Haziran ve Ekim aylarında yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez.

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

Dergimize gönderilen çalışmalar, alanında uzman iki ayrı hakem tarafından incelendikten sonra uygun görülenler yayınlanmaktadır.

Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin web adresinde yer verilmiştir.

Bu derginin tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izin almaksızın hiçbir iletişim ve kopyalama sistemi kullanılarak yeniden kopyalanamaz, çoğaltılamaz ve satılamaz.

**Journal of Economics Business and Political Researches** is an international peer-reviewed journal which is published three times a year in February, June and October. The articles cannot be cited partly or entirely without showing resources.

The responsibility about scientific and grammatical issues is belong to authors.

The papers sent to the journal are reviewed by two referees and after their approval, they will be sent to edit before being published.

Writing & Publishing Policies can be found in the journal's website.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system without prior written permission.

---

## HAKEM KURULU

<b>Prof. Dr. Abdullah ÇELİK</b> (Harran Üniversitesi)	<b>Doç. Dr. Uğur ADIGÜZEL</b> (Cumhuriyet Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Adnan ÇELİK</b> (Selçuk Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Abdunnur YILDIZ</b> (Fırat Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Alptekin SÖKMEN</b> (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Ahmet ÇAKIR</b> (Harran Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Celaleddin SERİNKAN</b> (Pamukkale Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Alaeddin KOSKA</b> (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Cem TANOVA</b> (Doğu Akdeniz Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Arif Selim EREN</b> (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Cumabek CAİLOV</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Arzu SEÇER</b> (Çukurova Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Ferit KÜÇÜK</b> (Harran Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Aysun GARGACI KINAY</b> (Sinop Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Fuat SEKMEN</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Aytekin FIRAT</b> (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY</b> (Gaziantep Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Azamat MAKSÜDÜNOV</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Hakan SARITAŞ</b> (Pamukkale Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi B. Dilek ÖZBEZEK</b> (Gaziantep Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Halil ALTINTAŞ</b> (Erciyes Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Eylem BAYRAKÇI</b> (Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ</b> (Celal Bayar Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Engin DÜCAN</b> (Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. İsmet BOZ</b> (Ondokuz Mayıs Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Erhan KILINÇ</b> (Selçuk Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU</b> (Süleyman Demirel Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Fatma YILMAZ</b> (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Liao WEI</b> (Confucius Institute at Ss.Cyril and Methodius University in Skopje, Macedonia)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Ferhat BİTLİSLİ</b> (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
<b>Prof. Eubica BAJZÍKOVÁ</b> (Univerzita Komenského v Bratislave, Slovakia)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Hasan DEMİR</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan)
<b>Prof. Dr. Mahmut YARDIMCIOĞLU</b> (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Hasan TÜRKAL</b> (Harran Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR</b> (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin KOÇARSLAN</b> (Selçuk Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ</b> (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi İlkut Elif KANDİL GÖKER</b> (Kırıkkale Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Mikail EROL</b> (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi İnci Oya COŞKUN</b> (Anadolu Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Murat DEMİR</b> (Harran Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN</b> (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Mustafa AKAL</b> (Sakarya Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Kerem KAPTANGİL</b> (Sinop Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Mustafa MIYNAT</b> (Celal Bayar Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Kamalbek KARIMŞAKOV</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan)
<b>Prof. Dr. Mustafa ÖZER</b> (Anadolu Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Zeki AK</b> (Sakarya Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN</b> (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi M. Göksel AKPINAR</b> (Akdeniz Üniversitesi)

<b>Prof. Dr. Osman ÇEVİK</b> (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Reşit SEVİNÇ</b> (Harran Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Ramazan AKBULUT</b> (Harran Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Zeki AK</b> (Sakarya Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Ramazan ERDEM</b> (Süleyman Demirel Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Murat KARAHAN</b> (Gaziantep Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Sadettin PAKSOY</b> (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Mustafa BAYHAN</b> (Pamukkale Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Selim Adem HATIRLI</b> (Süleyman Demirel Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Hakkı AYDOĞDU</b> (Harran Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN</b> (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Mustafa KIRCA</b> (Düzce Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Sıtkı İLKAY</b> (Erciyes Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Nurhodja AKBULAEV</b> (Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Sefer ŞENER</b> (İstanbul Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Ömer LİMANLI</b> (Düzce Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Şenay YÜRÜR</b> (Yalova Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Sabiha ANNAÇ GÖV</b> (Gaziantep Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Tarik ZAIMOVIC</b> (University of Sarajevo, Bosnia-Herzegovina)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Seyil NAJIMUDINOVA</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Yücel AYRIÇAY</b> (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Süha ÇELİKKAYA</b> (Süleyman Demirel Üniversitesi)
<b>Prof. Dr. Zhaoyang LI</b> (Shanghai University of International Business and Economics, China)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Utku ONGUN</b> (Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Ahmad AL MAANİ</b> (Philadelphia University Jordan)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Uygur Dursun YILDIRIM</b> (Gaziantep Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Arzu AL</b> (Marmara Üniversitesi)	<b>Dr. Öğr. Üyesi Yavuz CANKARA</b> (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Asılcan KEŞİKBAEV</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)	<b>Dr. Ahmad Ismail Al MAANI</b> (Philadelphia University, Jordan)
<b>Doç. Dr. Ata ÖZDEMİRCİ</b> (Marmara Üniversitesi)	<b>Dr. Ahcène TIAR</b> (Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)
<b>Doç. Dr. Ayfer GEDİKLİ</b> (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)	<b>Dr. Amar CHALABI</b> (Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)
<b>Doç. Dr. Birol ERKAN</b> (Uşak Üniversitesi)	<b>Dr. Bahadır UYSAL</b> (Kırıkkale Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Cuma ERCAN</b> (Gaziantep Üniversitesi)	<b>Dr. Dastan ASEİNOV</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Fariz AAHMADOV</b> (Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi)	<b>Dr. Eldin MEHIC</b> (University of Sarajevo, Bosna Hersek)
<b>Doç. Dr. Fatih KAPLAN</b> (Tarsus Üniversitesi)	<b>Dr. Gönül SEVİNÇ</b> (Harran Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Güler SAĞLAM ARI</b> (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)	<b>Dr. Layachi ZERZAR</b> (Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)
<b>Doç. Dr. Halil TUNALI</b> (İstanbul Üniversitesi)	<b>Dr. Lukasz BRYL</b> (Poznan University of Economics and Business, Poland)
<b>Doç. Dr. Hasan MEMİŞ</b> (Balıkesir Üniversitesi)	<b>Dr. Muratali ABDILDAEV</b> (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Müge KANTAR DAVRAN</b> (Çukurova Üniversitesi)	<b>Dr. Noureddine MEZIANI</b> (Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)
<b>Doç. Dr. Niyazi KURNAZ</b> (Dumlupınar Üniversitesi)	<b>Dr. Onur AKKAYA</b> (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
<b>Doç. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT</b> (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)	<b>Dr. Oqtay QULİYEV</b> (Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi)

## Makaleler / Articles

1)	<b>Doğu Akdeniz Bölgesindeki Münhasır Ekonomik Bölge Tartışmalarının Analizi</b> <i>An Analysis of The Exclusive Economic Zone Debates in Eastern Mediterranean Region</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Hakan ARIDEMİR &amp; Çağatay ALLI</b> <b>188-202</b>
2)	<b>‘Sınırsız İnovasyon’... Hızlı Moda Ürün Tasarımının Uluslararası Tedarik Zincirleri Üzerindeki Etkisi</b> <i>‘Innovation Sans Frontiers’... A Study of The Impact of Fast-Fashion Product Design Across International Supply Chains</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Nihan ÖZKAN</b> <b>203-213</b>
3)	<b>Küreselleşme Sürecinde Muhasebe Uygulamaları Konusunda Yapılan Çalışmalara Genel Bir Bakış</b> <i>A General Overview of Work in Accounting Applications During Globalization</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Mahmut YARDIMCIOĞLU &amp; ALİ YÖRÜK</b> <b>214-223</b>
4)	<b>Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkisi: G7 Ülkeleri Panel Veri Analizi</b> <i>Effect of Globalization on Income Inequality: Panel Data Analysis of G7 Countries</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Halil TUNALI &amp; Harun ÇETİNKAYA</b> <b>224-237</b>
5)	<b>Psikolojik Güçlendirme-Örgütsel Özdeşleşme İlişkisi Üzerine Bir Saha Çalışması</b> <i>An Empirical Study on The Relationship Between Psychological Empowerment and Organisational Identification</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Cafer YILMAZ</b> <b>238-261</b>
6)	<b>Specialization Analysis of Mena Countries According to Factor Densities</b> <i>MENA Ülkelerinin Faktör Yoğunluklarına Göre Uzmanlaşma Analizi</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Birol ERKAN &amp; A. Aclan Ahmed SAEED &amp; E. Tuğçe BOZDUMAN</b> <b>262-268</b>

## Makaleler / Articles

7)	<b>Edremit Körfez Bölgesinde Faaliyet Gösteren Zeytin ve Zeytin Ürünleri İşletmelerinin E-Ticarete Bakış Açısı</b> <i>The Perspective to The E-Commerce of Enterprises Olive and Olive Products Operating in Edremit Gulf Region</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>M. Emin AKKILIÇ &amp; M. Selim DİKİCİ &amp; H. Hüseyin YILDIRIM</b>	<b>269-285</b>
8)	<b>Türkiye’de Dolarizasyon ve Enflasyon İlişkisi</b> <i>The Relationship Dollarization and Inflation in Turkey</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Murat YILMAZ &amp; Doğan UYSAL</b>	<b>286-306</b>
9)	<b>Yeni Bir İnsan Kaynakları İşlevi: İşten Ayrılmalarda Destek Hizmeti (Outplacement)</b> <i>A New Function for Human Resources: Outplacement</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper <b>Rabiya GÖKÇE ARPA &amp; Fatma Zehra TAN</b>	<b>307-317</b>



## DOĞU AKDENİZ BÖLGESİNDEKİ MÜNHASIR EKONOMİK BÖLGETARTIŞMALARININ ANALİZİ\*



### AN ANALYSIS OF THE EXCLUSIVE ECONOMIC ZONE DEBATES IN EASTERN MEDITERRANEAN REGION



DOI: 10.25204/iktisad.610855

Hakan ARIDEMİR\*\*

Çağatay ALLI\*\*\*

#### Öz

*Bu çalışmada, Türkiye ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti bakımından uluslararası hukukun tanıdığı münhasır ekonomik bölgedeki haklarının belirlenmesi ve bölgedeki risk ve fırsatların analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Uluslararası deniz hukukuna ait bir kavram olan Münhasır Ekonomik Bölge Kavramından (MEB) hareketle Türkiye ve bölge ülkelerinin karşılaştırmalı analizi yapılmıştır. Analizler sonucunda Türkiye'nin Doğu Akdeniz Bölgesinde en uzun kıyı şeridinde sahip olması nedeniyle diğer bölge ülkeleri karşısında avantajlara sahip olduğu söylenebilir. Buna rağmen bölge ülkelerinin Arap Baharı'nın etkisiyle yaşadığı bunalımlar, Kıbrıs adasındaki siyasi sorunun sürmesi ve potansiyel hidrokarbon alanlarının varlığı MEB sınırlarının belirlenmesini güç hale getirmiştir. Bu çalışmada, Türkiye'nin karşısında oluşan Yunanistan-GKRY-Mısır-İsrail cephesine karşılık Doğu Akdeniz Bölgesi'nde karşılıklı kıyıları bulunan Türkiye ile Libya'nın MEB sınırlandırma anlaşması yapması, ikinci olarak Suriye ile Türkiye'nin yan sınır anlaşması yapması ve son olarak da Türkiye'nin anlaşma yapması gereken asıl ülkenin KKTC olduğu önerilmektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Doğu Akdeniz Bölgesi, Münhasır Ekonomik Bölge, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Uluslararası Hukuk

#### Abstract

*This study aims to determine the rights in the exclusive economic zone of Turkey and Turkish Republic of Northern Cyprus (TRNC) arising from international law and analyse the regional risks and opportunities. Turkey and Regional Countries are comparatively analysed considering the term exclusive economic zone (EEZ) belong to International maritime law. As a result of the analysis, Turkey has advantages compare to the other regional countries due to its longest coastline in the Eastern Mediterranean Region. In addition, the crises experienced by the countries of the region under the influence of the Arab Spring, the continuation of the political problem on the island of Cyprus, and the presence of potential hydrocarbon areas made the situation difficult to determine the boundaries of EEZ. This study offers Turkey to make three different EEZ delimitation agreements. The first is to make an EEZ delimitation agreement with Libya in response to anti-Turkey coalition created by Greece -Egyptian-Israeli-The Southern Cyprus Administration. The second is to make an agreement with Syria to determine adjacent coast border. The last is to make with TRNC in order to determine opposite coast border.*

**Keywords:** Eastern Mediterranean Region, Exclusive Economic Zone, Turkish Republic of Northern Cyprus, International Law.

\* Bu çalışma, Kültahya Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisans Programı'nda, Çağatay ALLI tarafından, Dr. Öğr. Üyesi Hakan ARIDEMİR danışmanlığında tamamlanan "Uluslararası Hukuk Kuralları Çerçevesinde Türkiye ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin Doğu Akdeniz'deki Münhasır Ekonomik Bölgesinin Belirlenmesi" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Dumlupınar Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, hakanaridemir@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2119-4508

\*\*\* Bilim Uzmanı, ccgtyy@hotmail.com, ORCID ID:0000-0001-8547-3293

## 1. GİRİŞ

MEB, birçok kıyı devleti tarafından genişletilen alanların sınırlarını belirlemek ve tek taraflı iddiaları çözmek, balıkçılıkla ilgili olarak kaynakların dağılımındaki eşitsizlikleri gidermek, kaynakları ülkeler arasında hakça paylaşılacak, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmasını gerçekleştirmek, yaşam standartlarını yükseltmek ve bölgedeki kaynakların sürdürülebilir biçimde kullanılmasını sağlamak için geliştirilmiştir. Günümüzde 134 devlet bir MEB ilan etmiştir. Pek çok devlet MEB alanı belirleme konusunda oldukça isteklidir. Bu bölgelerdeki haklarını herhangi bir kıyı devletine kaptırmamak ve bölgedeki doğal kaynaklar üzerinde hâkim olmak adına bu bölgeye sahip olmak istemektedir.

Geçmişten günümüze önemli bir mücadele alanını oluşturan Doğu Akdeniz Bölgesi, yeni enerji kaynakları ve birbirleriyle çakışan MEB'lerin ortaya çıkmasıyla bugün yeniden tartışılabilir hale gelmiştir. Bölgeye kıyası olmayan devletler dahi bölgedeki gelişmeleri takip etmeye ve doğrudan veya dolaylı olarak bölgedeki politikalarda aktif rol oynamaya başlamışlardır. Türkiye açısından ise anavatanın güvenliği için mavi vatandaki çıkarlarının ne denli önemli olduğu ortadadır. Mavi vatan olarak görülen Doğu Akdeniz Bölgesi'nde pek çok devletin askeri gemilerinin varlığı bölgedeki riskleri göstermektedir. İlgili kıyıdaşların hepsi MEB alanlarında iddialarda bulunmaktadır. Ancak tüm tarafları kapsayan ve bölgedeki tüm devletlerin faydalanacağı bir anlaşma yapılmamıştır. MEB'le ilgili kıyıdaş devletlerden Türkiye, KKTC, Suriye ve İsrail dışında diğer devletler 1982 tarihli Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'ni (BMDHS) onaylamıştır. Sözleşmeyi imzalamayan devletler ise örf ve adet hukuku gereği bölgedeki MEB'de haklarını gözetmektedirler.

Uluslararası hukuk açısından kabul edilebilir bir deniz yetki alanı olması sebebiyle Türkiye ve KKTC devletleri de Doğu Akdeniz Bölgesi'ndeki MEB alanlarında söz sahibidir. Bu bakımdan çalışmada öncelikle MEB uluslararası hukuk açısından incelenecek, ardından tartışılabilir alanlar ve Türkiye ile KKTC'nin ulusal çıkarları çerçevesinde bölgedeki fırsat ve riskler analiz edilecektir.

## 2. MÜNHASIR EKONOMİK BÖLGE KAVRAMININ GELİŞİMİ

### 2.1. Tek Taraflı İlanlar

Denizlerle ilgili yetki alanına sahip olma adına Truman bildirimleri önemli kırılma noktalarından birini oluşturmuştur. 1945 yılında, ABD başkanı Harry Truman, denizlerdeki hak iddialarıyla ilgili yayınladığı iki bildirimde ilkinde, ABD kıyılarına bitişik ve kara ülkesinin deniz altındaki doğal uzantısı olan kıta sahanlığında yetkili olduklarını açıklamıştır. İkinci bildirimde ise balıkçılık koruma bölgelerinin oluşturulmasını teklif etmiştir. Ancak bu öneri uygulamaya geçmemiştir (Gökalp, 2012: 4-5). Truman bildirisi Güney Amerika devletleri tarafından ilgiyle karşılanmış ve özellikle kıta sahanlığı dar olan veya kıta sahanlığından mahrum olan devletler bu dezavantajın önüne geçmek için bir takım deniz yetki alanları belirlemişlerdir (Tütüncü, 1995: 382). Bu devletlerden Şili 23 Haziran 1947 yılında, kendi deniz sahasındaki genişliği 200 mile çıkararak ilk devlet olmuştur. Şili Devleti, belirlediği bu deniz yetki alanında derinliği ve doğal uzantısı fark etmeksizin su üstü ve su altındaki doğal kaynakları, canlı ve cansız hayatı korumak için yetkili olduğunu açıklamıştır (Başeren, 1995:25-26). Şili'yi takiben Peru, Kosta Rika, El Salvador ve Honduras gibi devletler de benzer bir yol izleyerek kıyıların ötesindeki 200 mil uzaklıktaki alanda koruma, saklama ve araştırma bölgeleri ilan etmişlerdir (Tanaka, 2015:127).

Devletler ilk başta karasularındaki yetkileri genişletme eğiminde adımlar atarken, bir yandan da canlı kaynaklardan yararlanmayı öngören münhasır balıkçılık bölgeleri belirleyen adımlar atmışlardır (Başeren, 1995:25-26). İlk olarak Nikaragua, 5 Nisan 1965 yılında, Atlantik ve Pasifik'te balıkçılık ve diğer doğal kaynaklardan faydalanmak için kıyılarından 200 mil açığındaki alanda balıkçılık bölgesi ilan etmiştir. Birkaç yıl içinde Ekvator, Arjantin, Panama da balıkçılık bölgeleri ilan ederek benzer bir yol izlemişlerdir (Tanaka, 2015:127).

Denizlere olan bu ilginin devamında daha aşırıya giden hak iddiaları da ortaya atılmaya başlamıştır. Uruguay bu anlamda 200 millik alanda karasuları ilan ederek ülkesel genişleme eğilimini açıkça ortaya koymuştur. Ancak, Uruguay'ın belirlemek istediği bu deniz yetki alanı, diğer devletlerin aksine, günümüzdeki MEB kavramına en yakın olanıdır. Uruguay, ilan ettiği bu alanın 12 mile ulaşan kısmında zararsız geçiş hükümlerinin uygulanacağını ve bu bölgedeki canlı ve cansız kaynaklara ulaşma konusunda yalnızca kendilerinin yetkili olacaklarını açıklamıştır. Bu bölgenin ötesindeki 200 mile ulaşan alan içinde ise diğer devletlere belli kriterler çerçevesinde canlı kaynaklardan faydalanmayı sağlamakla birlikte, uçuş ve seyrüsefer serbestisi de tanınmıştır. Bunun dışında Brezilya, ilan ettiği 200 millik deniz yetki alanının deniz tabanı su yüzeyi ve hava sahası dâhil olmak üzere mutlak yetkili olduklarını belirterek ülkesel genişleme arzularını göstermiştir (Bozkurt, 2006:60-61). Ayrıca 10 Arap Emirliği genelde kıta sahanlığının altındaki doğal kaynaklar üzerinde egemenlik kurmak için deniz yetki alanları belirlemiştir (Carroz, 2017).

## 2.2. Çok Taraflı Deklarasyonlar

Tek taraflı ilanların birbiri ardına gelmesi dünyada ilgiyle takip edilmiş ve bu alanların açık deniz alanlarını daraltmaya başlaması bir takım kaygıları beraberinde getirmeye başlamıştır. İlk başlarda devletlerin ekonomik çıkarlarını gözeterek ilan ettikleri alanlar giderek ülkesel egemenlik alanlarına dönüşmeye başlamış, bu durum da uluslararası alanda tepkiler toplamıştır. Çok taraflı deklarasyonlar genellikle uluslararası tepkileri azaltmak ve devletlerarasında iş birliğinin sağlanması amacıyla yayınlanmıştır (Arıdemir, 2018:790). Bu deklarasyonların ilki olan Santiago Deklarasyonu, 1952 yılında Şili, Ekvador ve Peru tarafından yayınlanmıştır. Deklarasyonda, 200 millik deniz yetki alanlarındaki zenginliğin korunması ve dışarıdan gelebilecek zararların önlenmesinin amaçlandığı belirtilmiştir. Bununla beraber bu bölgelerdeki egemenlik yetkisinin, karasularındaki gibi genişletilmesi de amaçlanmıştır (Tanaka, 2015:127). Bu gelişmeler sürerken ABD ve Sovyetler Birliği'nin deniz hukukuyla ilgili bir konferans düzenleme çağrısı BM tarafından olumlu karşılanmış ve BM Genel Kurulu, denizlerle ilgili problemlerin çözülmesi için üye devletlere deniz hukukuyla ilgili bir konferans düzenleme çağrısı yapmıştır (United Nations General Assembly- Fourth Sessions, 1969). Bu çağrı Güney Amerika devletleri tarafından tepkisiyle karşılanmış ve Montevideo ve Lima'da ilgili devletlerle bir araya gelerek Montevideo ve Lima deklarasyonlarını yayınlamışlardır. Bu deklarasyonlarda, ülkelerin kendi ekonomilerini geliştirmek ve yaşam standartlarının yükseltmek için deniz alanlarına ihtiyaçları oldukları, hava ve deniz ulaşımı konusunda serbestlikler sağlanması gerektiği belirtilmiştir (Tanaka, 2015:127). Montevideo ve Lima'da çıkan kararlar Asya ve Afrika devletleri arasında da görüşmelere neden olmuştur. 1971 yılında Afrika-Asya Hukuk Danışma Komitesi'nin yaptığı toplantıda, uluslararası hukuk kuralları çerçevesinde karasularının genişliği 12 mil olarak belirlenmiş ve karasuların ötesindeki alanlarda kıyı devletlerinin ekonomik hakları olduğu belirtilmiştir. Kenya bu toplantıda, MEB ile ilgili bir öneri de sunmuştur (Carroz, 2017).

9 Haziran 1972 yılında yayınlanan Santa Domingo Deklarasyonu'nda ise genel anlamda uluslararası tepkilerin azaltılması amaçlanmıştır. Yapılan konferansta günümüzdeki MEB kavramının oluşmasında önemli yeri olan "miras denizi" kavramı ortaya çıkmıştır (Extavour, 1979:292). Deklarasyonda kıyı devletlerinin, karasularının bitişiği ve ötesindeki miras denizindeki kaynaklar üzerinde egemen hakları olduğu belirtilmiştir. Kıyı devletleri bu alanlarda bilimsel araştırma yapma ve deniz çevresinin korunması konusunda da yetkili olacağı ve bu alanların 200 mili geçmeyen bir deniz yetki alanını oluşturacağı belirtilmiştir. Bu bölgelerin sınırlandırılmasının ise BM Şartı'nda belirtilen usullerle yapılacağı öngörülmüştür. Diğer devletlere de bölgede uçuş ve seyir serbestisi ile denizaltı kablo ve boru hattı döşeme özgürlükleri tanınmıştır (Carroz, 2017).

Tüm bu girişimler sonucu 200 mil deniz yetki alanını oluşturan MEB kavramı ilk kez Kenya'nın resmi önerisiyle BM Deniz Yatağı Komitesinde tartışılmaya başlanmıştır (Tanaka, 2015:128). Kenya'nın gelişmekte olan devletlerin desteği çerçevesinde sunduğu öneri, MEB olarak belirlenen alandaki doğal kaynaklar üzerinde kıyı devletine haklar sağlamakla birlikte seyrüsefer ve uçuş

serbestisi konusunda diğer devletlere özgürlük tanımaktadır (Carroz, 2017). Sonuç olarak, BM Deniz Yatağı Komitesi'nde uzman hukukçular tarafından tartışılan MEB, 1982 Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nin (BMDHS), 55. ve 75. Maddeleri arasında düzenlenerek uluslararası hukuka kazandırılan deniz yetki alanlarından birini oluşturmuştur.

### 2.3. MEB'in Uluslararası Hukuktaki Yeri

MEB kavramı, 1945 yılındaki Truman Bildirisi'ni takiben 1970'li yıllara kadar devlet pratiklerinin bir yansıması olarak uluslararası örf ve adet haline gelmiştir. III. Deniz Hukuku Konferansı'nda yapılan çalışmalar sonucunda okyanusların anayasası olarak adlandırılan BMDHS'de yerini almıştır. Uluslararası alanda bir davranışın örf ve adet hukuku haline gelmesi için sürekli ve istikrarlı olarak tekrar etme kriteri ve devletlerin bu alanların oluşturulması gerekliliğine olan inancın yerleşmesi sebebiyle, BMDHS'yi imzalamayan devletler açısından da MEB, geçerli bir deniz yetki alanını oluşturmaktadır (Ellis, 2004:396). Bazı görüşlere göre MEB, BMDHS ile örf ve adet olmaktan çıkıp pozitif hukukun bir parçası haline gelmiştir. Bununla birlikte devletler sözleşmeyi imzalamamış olsa dahi, bir davranışın örf ve adet kuralı haline geldiği kanısı olduğu zaman, örf ve âdete uygun hareket etmektedirler. Sözleşmeyi imzalamayan ABD ve Türkiye gibi devletler MEB ilan ederek örf ve adet kurallarını uygulamıştır. Sovyetler Birliği de 1976 yılında ilan ettiği balıkçılık bölgesini 1984 yılında MEB'e dönüştürmüştür (Bozkurt, 2006:71-73).

Uluslararası mahkemelerin aldığı kararlar da MEB'in uluslararası hukuktaki meşru deniz yetki alanları olduğunu tesciller niteliktedir. 1982 yılındaki UAD'nin (Uluslararası Adalet Divanı) Tunus-Libya kararında, MEB'in modern uluslararası hukukun bir parçası haline geldiği belirtilmiştir. 1984 yılında ABD ve Kanada arasındaki Maine Körfezi Davasında da ABD'nin ilan etmiş olduğu MEB'in sözleşmeye uygun ve uluslararası hukukla uyumlu olduğu belirtilmiştir. (Bozkurt, 2006:71) MEB, 1985 yılındaki Libya-Malta Kıta Sahanlığı Davası'nda da kesin bir şekilde vurgulanmıştır. Mahkeme kararında tartışmasız bir şekilde MEB'in devlet pratiklerini yansıttığı ve örf adet hukukunun bir parçası haline geldiği belirtilmiştir (Tütüncü, 1995).

### 2.4. MEB'de Kıyı Devletinin Hak ve Yetkileri

Devletler ekonomik çıkarları doğrultusunda esas hatlardan itibaren 200 mil ötesine uzanan deniz yatağı üzerindeki sulara; deniz yataklarında ve bunların toprak altında canlı ve cansız doğal kaynakların araştırılması, işletilmesi muhafazası ve yönetimi konuları ile aynı şekilde sudan, akıntılardan ve rüzgârlardan enerji üretimi gibi, bölgenin ekonomik amaçlarla araştırılmasına ve işletilmesine yönelik egemen hak ve yetkilere sahiptir. Bunlarla birlikte suni adalar, tesisler ve yapılar kurma ve bunları kullanma, denize ilişkin bilimsel araştırma yapma, deniz çevresinin korunması gibi hak ve yetkilere sahiptir (1982 BMDHS, m.56). Devletler bu alanlara karasuları ve kıta sahanlığı gibi kendiliğinden sahip olmayıp bu alanları ilan ile belirleyebilmektedir (Sur, 2011:346).

Kıyı devletleri MEB'de ekonomik nitelikli haklar dışında idari ve yargı yetkilerine de sahiptir. Bu yetkiler, balıkçılığın düzenli işlemesi (balıkçılara veya balıkçı teknelerine ve araç gereçlerine lisans verilmesi, avlanabilir balık türü ve miktarını belirleme vs.), (1982 BMDHS, m. 61-62) bölgeye tesis, araç, yapay adaların yerleştirilmesi ve bunlar üzerindeki hakları kullanmak için gümrük, maliye, sağlık, güvenlik ve muhaceret konularındaki kanun ve kurallar belirlemek gibi yetkilere sahiptir (1982 BMDHS, m. 60).

Bilimsel araştırmalar ve deniz çevresinin korunması MEB ile ilgili bölümde olmamasına rağmen, BMDHS'nin 246. maddesinde düzenlenmiştir. İlgili maddede kıyı devletinin, kıta sahanlığı ve MEB'de bilimsel araştırma düzenleme, izin verme ve yürütme hakkına sahip olduğu ve bilimsel faaliyetlerin kıyı devletinin izniyle yürütüleceği belirtilmiştir. Bu anlamda karasularında olduğu gibi MEB alanında da kural olarak "izin rejimi" tesis edilmiştir (Topsoy, 2010:106) Kıyı devleti bu

konularda insanlığın menfaati, deniz çevresinin korunması ve barışçıl amaçlar için rıza göstermelidirler. Ayrıca, egemen haklarının kullanılması, kabul ettiği kanunlara ve kurallara uyulmasını sağlamak için gemiye çıkılması, geminin denetimi, gemiye el konulması ve hakkında dava açılması da dâhil olmak üzere, gerekli bütün tedbirleri alma hakkına sahiptir (1982 BMDHS, m. 73). MEB'deki kıyı devletinin yetkileri ekonomik faaliyetler, bilimsel araştırma ve deniz çevresinin korunması gibi yetkilerle sınırlıdır. Diğer tüm açılardan, MEB'deki yargılama ile ilgili kurallar, açık denizdeki kurallarla benzerdir (Beckman & Devenport , 11-12).

## 2.5. Üçüncü Devletlerin Hak ve Yükümlülükleri

MEB'de kıyısı olsun veya olmasın diğer tüm devletler seyrüsefer ile uçuş serbestliğinden, denizaltı kabloları ve petrol boruları döşeme serbestliğinden yararlanmaktadırlar. Diğer devletler bu özgürlükleri kullanırken kıyı devletinin uluslararası hukuka uygun belirlediği kurallara uygun şekilde hareket etmelidir (1982 BMDHS, m.58). Bununla birlikte diğer devletlerin, kıyı devletinin izin verdiği ölçüde, canlı kaynaklardan yararlanma hakları vardır (1982 BMDHS, m. 62). Ancak denize kıyısı olmayan devletler ve coğrafi açıdan elverişsiz devletler için bu yararlanma hakkının boyutu bir takım farklılıklar içermektedir. Bu devletlerin, gelişmiş devletlerin MEB'indeki av bakiyesinden yararlanma hakkı, sözleşmede kesin olarak belirtilmiş ve devletlere bu konuda anlaşma yapmak için görüşme zorunluluğu getirmiştir. Ancak anlaşma yapma adına sözleşmenin kesin kriterler koymaması, uygulamada eksiklikler yaratmaktadır (Kuran, 2009:228-229). Bu hakların dışında sözleşmede belirtilmeyen diğer haklar bakımından ne kıyı devletine ne de üçüncü devletlere yetki verilmemekle birlikte bu hakların kullanımının sözleşmenin bütününe ve uluslararası hukuka uygun olarak kullanılması gerektiği belirtilmiştir (1982 BMDHS, m. 59).

## 2.6. MEB'in Sınırlandırılması

BMDHS'nin 74. maddesinde sahilleri bitişik veya karşı karşıya bulunan devletler arasında MEB'in sınırlandırılmasının, hakkaniyete uygun bir çözüme ulaşmak amacıyla, UAD Statüsü'nün 38. maddesinde belirtildiği şekilde uluslararası hukuka uygun olarak anlaşma ile yapılacağı belirtilmiştir. Devletler, bir uluslararası hukuka uygun bir anlaşmaya varılincaya kadar geçici düzenlemeler yapabilecektir. Bu düzenlemeler anlaşma yapım sürecinde iki taraf için de uygulanacak kuralları belirleyecektir. Devletler herhangi bir anlaşmaya varamadıkları takdirde, uzlaştırma usulüne başvuru zorunluluğu vardır. Uzlaştırma komisyonundaki görüşmelerde anlaşmaya varılamazsa, aksi de kararlaştırılmadıkça, karşılıklı rızaları ile yargı yoluna başvurmakla yükümlüdürler. Sınırlandırma sorununun yargı yolu ile çözülmesi ancak tarafların karşılıklı rızaları ile mümkün olabilecektir (Kuran, 2009: 230-231).

## 3. DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ'NİN MEVCUT DİNAMİKLERİ

Akdeniz, Portekiz'den başlayıp Lübnan kıyılarına kadar uzanan genişliği yaklaşık 3800 kilometre ve İtalya'dan Fas ve Libya'ya olan mesafesi yaklaşık 1000 kilometre ve en derin noktası 4400 metredir (Sundseth, 2009: 3). Kimi analizlere göre Akdeniz, doğu orta ve batı olmak üzere üç bölgeye, kimi analizlere göre ise doğu ve batı olmak üzere iki bölgeye ayrılmaktadır. Dar anlamda bir Doğu Akdeniz Bölgesi'nden bahsedecek olursak, bu bölgeyi 27 Doğu boylamının batısındaki bölge olarak adlandırabiliriz (Yıldız, 2008: 22). Yüzölçümü yaklaşık olarak 90.000 mil kare olan bölgenin, kuzey-güney mesafesi 340 mil, doğu-batı mesafesi 450 mildir (Girgin, 2013: 3). Türkiye, Yunanistan ve Libya hattıyla başlayan bölge doğuya doğru Mısır, Gazze Şeridi ile Filistin, İsrail, Lübnan ve Suriye kıyıları ile çevrilidir.

Birçok tarihçinin bu coğrafyayı “*Verimli Hilal*” olarak adlandırması bölgenin önemini özetlemektedir (Yaycı, 2012: 2-3). Eski tarihlerden beri pek çok güç bu bölgeye hâkim olmaya çalışmıştır. Mısır uygarlığı milattan önce 1450 yılında Suriye limanlarına kadar erişerek bu verimli hilali kontrol eden önemli bir güç haline gelmiştir (Yıldız, 2008). Fenikeliler ise M.Ö. 3000’lerden itibaren Suriye-Filistin bölgesine yerleşerek buradaki ticaret ağını genişleterek Akdeniz’de önde gelen devletlerden biri olmuştur (Girgin, 2006: 81). Roma İmparatorluğunun etkisi de bölgede kendini uzun yıllar göstermiştir. Nihayetinde Akdeniz’e kıyısı bulunan tüm yerleri ele geçiren Roma İmparatorluğu, tarihte Akdeniz’in tamamını ele geçiren ilk devlet olmuştur. İmparatorluğun gücünün azalmasıyla birlikte hâkimiyet önce Bizanslılara daha sonra Beylikler ve Osmanlı İmparatorluğu’na geçmiştir (Yıldız, 2008: 74-78). Osmanlı İmparatorluğu, Kıbrıs’ı da içine alacak şekilde bölgedeki etkisini giderek arttırmış, bu da Haçlı Seferlerinin başlamasına neden olmuştur. Osmanlı İmparatorluğu Preveze ve Cerbe savaşlarında Haçlılara karşı büyük zaferler kazanarak, Akdeniz’i bir Türk Gölü haline getirmiştir. Türk denizciliğinin gelişmesinde Akdeniz’in her zaman önemli bir yeri olmuştur ve pek çok büyük savaşa ev sahipliği yapmıştır (Girgin, 2013: 4). Haçlılara karşı alınan İnebahtı yenilgisine kadar Osmanlı, bölgedeki baskın güç haline gelmiştir. I. Dünya Savaşı’nda Osmanlı kaybedince Akdeniz’de de hâkimiyet kaybedilmiş ve buradaki güç İngiltere Fransa ve İtalya gibi devletlere geçmiştir. Savaş sona erdiğinde Kuzey Afrika kıyıları bağımsız Müslüman devletlere bölünmüş ve Doğu Akdeniz Bölgesi’nin bugün de en önemli aktörlerinden bir olan İsrail devleti kurularak çatışmaya mahkûm bir bölge haline gelmiştir (Yıldız, 2008: 82-84).

Batılı devletler Kuzey Afrika ve Ortadoğu’yu kontrol altında tutma ve Rusya’ya karşı mücadele amacıyla bölgeye hâkim olmaya çalışmışlardır. Rusya da buna karşılık Mısır, Libya, Suriye ve Cezayir’le iyi ilişkiler kurmaya çalışmıştır (Yaycı, 2012: 6). Soğuk Savaş’ın sona ermesinin ardından Doğu Akdeniz Bölgesi’nin uluslararası siyasetteki rolü giderek artmıştır. Özellikle enerji konusundaki gelişmeler bölgeye olan ilginin altında yatan en önemli nedenlerden biridir. Doğu Akdeniz Bölgesi bu noktada dünyada ispatlanmış olan petrol rezervlerinin %47’sini, dünyada ispatlanmış olan doğal gaz rezervlerinin ise %43’ünü barındırmasıyla oldukça zengin hidrokarbon yataklarına sahiptir (Pamir, 2017). Bölgede yıllardır süren hidrokarbon arama faaliyetleri sonuç vermiş ve İsrail, Filistin, GKRY ve Mısır bölgede potansiyel enerji sahaları keşfetmişlerdir. 15 Ocak 2019 yılında gaz üretimi, tüketimi ve geçiş ülkeleri olan GKRY, Yunanistan, İsrail, İtalya, Ürdün, Filistin ve Mısır tarafından merkezi Kahire olan Doğu Akdeniz Gaz Forumu (DAGF) kurulmuştur (Hürriyet, 2019). Bununla birlikte Yunanistan, GKRY ve İsrail 8 Mayıs 2018 yılında bölgedeki çıkarılan doğalgazın Avrupa’ya taşıyacak olan EastMed boru hattı üzerinde anlaşma sağlamışlardır (Aydınlık, 2018).

Türkiye bu noktada henüz enerji rezervlerini keşfetmemiş olmasına rağmen, enerjinin transferi için önemli bir geçiş ülkesi olmaktadır. Türkiye sahip olduğu limanlar ve enerji güzergâhlarında bulunması sebebiyle hem kendi enerji güvenliğini sağlama hem de AB gibi büyük enerji tüketicilerinin enerji ihtiyaçlarını çeşitlendirmesi bakımından önemli bir konumdadır (Akın, 2015:21). Bölgenin hidrokarbon yatakları bakımından zengin olmasının yanı sıra, enerji güzergâhının göbeğinde yer alması da stratejik anlamda önemine önem katmaktadır. Doğu Akdeniz Bölgesi dünyadaki deniz alanlarının yalnızca %1’ini oluşturmasına rağmen, dünya deniz trafiğinin 1/3’üne ev sahipliği yapmaktadır (Yaycı, 2012: 7-8). Bu da Akdeniz limanlarının önemini daha da arttırmaktadır. Dünyadaki ortalama 44 milyon ton yükleme-boşaltma kapasitesinin %32’si bu limanlarda gerçekleştirilmektedir (Kaya, 2007: 7).

Bölgeyi stratejik anlamda kıymetli kılan unsurlardan biri de Kıbrıs gibi bir adayı barındırmasıdır. Sicilya ve Sardunya Adasından sonra Akdeniz’deki en büyük ada olan Kıbrıs, (Cankara, 2016) Doğu Akdeniz Bölgesi’ndeki hava ve deniz ticaret yolunun merkezinde olması sebebiyle Doğu Akdeniz Bölgesi ve Afro-Avrasya coğrafyasını kontrol edebilecek bir konumdadır. Ada, stratejik konumu nedeniyle sabit bir deniz üssü, uçak gemisi ve gözetleme kulesi olarak nitelendirilmektedir (Davutoğlu, 2011: 175). Ada bu bakımdan yakın geçmişte pek çok kritik

görevlere ev sahipliği yapmıştır. BM'nin Lübnan'da devam eden operasyonları için lojistik amaçlı kullanılan Kıbrıs, 2011 yılında Libya'ya yönelik olarak gerçekleştirilen askeri operasyonda da kullanılmıştır (Aktaş, 2013:17). Fransa ABD ve Rusya'da buradaki askeri üsleri kullanma konusunda her daim istekli olmuşlardır. ABD'nin adada erken müdahale ve dinleme istasyonları bulunmaktadır (Pamir, 2017: 52). Rusya Suriye iç savaşı sebebiyle kullanamadığı Tartus Limanı yerine Andreas Papandreou hava üssünü kullanma talebinde bulunmuştur. Fransa da aynı üsle ilgili GKRY ile askeri iş birliği anlaşması imzalamıştır (Sandıklı vd., 2013: 5-6).

#### **4. DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ'NDEKİ MÜNHASİR EKONOMİK BÖLGE UYUŞMAZLIKLARI**

Yarı kapalı bir deniz olması nedeniyle Doğu Akdeniz Bölgesi, MEB'in belirlenmesi konusunda problemler yaşanan denizlerden birini oluşturmaktadır. Anadolu ve Mısır Kıyıları arasındaki mesafenin hiçbir yerde 400 mili geçmemesi MEB'in dış sınırı belirleme konusunda ilgili kıyıdaş devletleri anlaşma ve iş birliği yapmaya zorlamaktadır. Bu iki büyük yaka arasındaki güney-kuzey yönlü en geniş noktadaki uzaklık yaklaşık 324 mildir (Doğru, 2015: 540). Mesafe yönlü uyuşmazlıkların yanı sıra adaların varlığı da sorunları derinleştirmektedir. MEB anlaşmazlıklarıyla beraber sürmekte olan siyasi problemler sorunun çözülmesi önündeki en büyük engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çerçevede Doğu Akdeniz Bölgesi'ndeki potansiyel MEB'i bulan devletlerden biri Türkiye'dir. Türkiye, Muğla'daki Deveboyu Burnu'ndan Suriye yan sınırına kadar olan kıyılarıyla deniz yetki uyuşmazlıklarına taraflardan biridir. Türkiye'nin doğusundan itibaren Suriye, Lübnan, İsrail, Filistin, Mısır, Libya ve Yunanistan soruna taraf diğer devletlerdendir. Kıbrıs Adası ise Doğu Akdeniz Bölgesi'nin merkezinde bulunması sebebiyle KKTC ve GKRY deniz yetki alanlarının belirlenmesi konusunda ilgili diğer kıyıdaşlardır. Çalışmamızda deniz etki alanı uyuşmazlıklarını incelerken bölgeyi üçe ayırmak, uyuşmazlıkların analizini daha kolay hale getirecektir. Bu çerçevede ilk olarak Doğu Akdeniz Bölgesi'nin batısındaki Türkiye-Yunanistan-Libya hattı incelenecektir. Akdeniz'in merkezinde Türkiye-Kıbrıs Adası-Mısır, doğusunda ise Türkiye-Kıbrıs Adası ve Suriye hattı MEB'in belirlenmesi için ilgili hatları oluşturmaktadır.

##### **4.1. Türkiye-Yunanistan-Libya Hattı**

Bu hat üzerinde MEB'in sınırlandırılması konusunda uyuşmazlığın temel kaynağı bölgedeki adaların varlığıdır. Yunanistan, Girit, Kaşot, Kerpe, Rodos ve Meis adalarını sınırlandırmada ilgili kıyı olarak kabul ederek sınırlandırmanın ana karasından değil de adalarından başlaması gerektiğini belirtmektedir (Sandıklı, Budak , Ünal , 2013:21). Böyle bir sınırlandırma, adalara tam etki vererek devlet ülkesi gibi MEB alanına sahip olma hakkı tanımaktadır. Yunanistan, BMDHS'nin adalara karasuları, bitişik bölge, kıta sahanlığı ve MEB belirleme hakkı tanıdığını ve sözleşmeye taraf olmayan devletlerin de örf ve adet hukuku gereği adalarla ilgili MEB alanlarının tanınması gerektiği görüşündedir. Yapılacak olan sınırlandırmanın ise adalardan başlamak üzere eşit uzaklık hattıyla belirlenmesi gerektiği belirtilmektedir (Siousiouras & Chrysochou, 2014: 14-15).

Türkiye ise bu bölgede ilk olarak 2 Temmuz 1974 yılında Rodos'un güneyindeki 92 AR/TP/XD/D numaralı sahada TPAO'na petrol arama ruhsatı vermiş ve fiili olarak kendi kıta sahanlığı üzerinde tasarrufta bulunmuştur. 2002 yılında ise Northern Access gemisinin Rodos'un güneyinde jeofizik araştırma yapmasını engelleyerek, bu bölgenin Türk kıta sahanlığı olduğu gerekçe gösterilmiştir. Konuyla ilgili karşılıklı notalar verilmiştir. Türkiye ilettiği notada, 36° 16' 18" D boylamının batısında kalan sahalardaki MEB ve kıta sahanlığı sınırlandırmasında, uluslararası hukuktan doğan *ab initio* ve *ipsofacto* mevcut hukuki haklarının bulunduğunu, bölgede yapılacak olan anlaşmaların hakça ilkeler çerçevesinde gerçekleştirilmesi gerektiğini belirtmiştir (Başeren, 2013: 266-272). İki devlet arasındaki problemlerden biri de Türkiye'nin 2008 yılında Norveç araştırma gemisi Malene Ostervold'a Meis'in güneyinde müdahale etmesiyle ortaya çıkmıştır. Bu

girişim sonucu araştırma gemisi görevi bırakmak zorunda kalmıştır. Yunanistan, Türkiye'nin verdiği izinlerin uluslararası hukuka aykırı olduğunu belirten bir nota vermiştir. Türk Dışişleri bu notaya karşılık, Norveçli Malane Ostervold gemisinin araştırma yaptığı sahanın Türkiye'nin deniz yetki alanı içerisinde olduğunu belirtmiştir (Başeren, 2013: 275-278).

Sözleşmenin 74. maddesi hakkaniyete uygun bir sonuca ulaşmak için anlaşma yapma yolunu göstermiş, ancak yapılacak olan anlaşma ile ilgili kesin kurallar belirlememiştir. Bu nedenle eşit uzaklık uygulanmasının zorunlu bir yöntem olmadığı görülmektedir. Ayrıca deniz yetki alanlarını belirlenmesindeki en önemli ilkelerden biri olan coğrafyanın üstünlüğü ülkesi göz ardı edilmektedir. Bu ilke gereği, anakaraların sınırlandırmada ana rol oynadığı ve kıyıların uzunluğunun sınırlandırmada ilgili/özel koşul oluşturduğu geçmişteki sınırlandırmalarda görülmektedir. Bunların yanı sıra adalara tam etki verilmesi ve eşit uzaklık yöntemi ile bir sınırlandırma yapılması Anadolu sahillerinin önünü kapamakta, Türkiye'nin açık denizlere erişimini engelleyerek kapamama ilkesine aykırı bir durum yaratmaktadır. Uluslararası mahkemelerin verdiği kararlar da bu yöndedir. 1977 yılındaki İngiltere ve Fransa arasındaki Kanal Adaları davasında, Fransa kıyılarına çok yakın olan İngiltere'ye ait Kanal Adaları'na, yalnızca karasuları genişliğinde bir yetki alanı tanınarak, hakkaniyete uygun bir sonuca ulaşılmıştır. 2004 yılındaki Ukrayna ile Romanya arasındaki davada ise Romanya kıyılarına yakın ve görece küçük olan Ukrayna'ya ait Serpent (Yılan) Adasına karasuları genişliğinde bir hak tanınarak MEB sınırlandırmasında göz önünde bulundurulmamıştır (Yaycı, 2012).

Yunanistan bölgede MEB belirlemek istediği alanlarından biri de İyon Deniz'inden Doğu Akdeniz Bölgesi'ne uzanan bölgedir. Burada özellikle Girit adası üzerinden Libya ile anlaşma yapma çalışmaları sürdürülmektedir. İki ülke arasındaki İyon Denizi'nden başlamak üzere Doğu Akdeniz Bölgesi'ne doğru uzanan deniz yetki alanları vardır. Bununla beraber Türkiye'nin Muğla Deveboynu Burnu'ndan itibaren doğuya doğru uzanan kıyıları ile Libya'nın Derne kıyılarından Mısır sınırına kadar olan kıyıları karşı karşıyadır. Yunanistan bölgedeki MEB anlaşmasının Girit adası ile Libya kıyılarının esas alınarak yapılmasını istemektedir. Ancak bu türden bir anlaşma başta Libya olmak üzere, Türkiye'nin deniz alanlarının da gaspı anlamına gelecek, hakkaniyete uygun olmayan sonuçlar doğuracaktır. Yunanistan, herhangi bir anlaşma yapmadan tek taraflı olarak kendi deniz yetki alanı olarak gördüğü Girit'in güneybatısında iki adet petrol ve doğal arama sahası belirleyip, Exxon Mobil-Total- HellenicPetroleum ortaklığına arama lisansı vermiştir (TornosNews, 2019). Libya ise Kaddafi sonrası ülkedeki iç savaş ortamından dolayı henüz bir girişimde bulunamamıştır. Libya ile Türkiye arasında yapılacak MEB anlaşması iki taraf için de kazançlı bir sonuç doğuracaktır. Libya böyle bir MEB anlaşmasıyla, Yunanistan'la yapılacağı benzer anlaşmasına nazaran 16.700 km<sup>2</sup> daha deniz yetki alanı kazanacaktır. Bu anlaşma İyon Deniz'i ve Doğu Akdeniz Bölgesi uzantısında Libya'ya yaklaşık olarak %62 daha fazla bir deniz yetki alanı kazandıracaktır (Yaycı, 2012: 46-48). Türkiye ise böyle bir anlaşmadan 8.900 km<sup>2</sup> lik bir deniz alanı daha kazanacaktır (Yaycı, 2011: 34). Böylelikle Yunanistan'ın adaların kıta sahanlığı ve MEB'i üzerinden deniz yetki alanına sahip olabileceği tezini zayıflatacak ve diğer devletlerle yapılacak olan anlaşmalara emsal olabilecektir.

#### 4.2. Türkiye-GKRY-Mısır Hattı

Doğu Akdeniz Bölgesi'ndeki MEB mücadelesi GKRY'nin tek taraflı faaliyetleri ile başlamıştır. Özellikle adadaki siyasal problemler çözülmeden ve KKTC ile bir uzlaşma sağlamadan komşu ülkelerle MEB anlaşmaları imzalamıştır. Bu anlaşmalardan ilkinin AB'ye üye olmasının kesinlik kazandığı 2002 yılındaki Kopenhag Zirvesinin ardından 17 Şubat 2003 yılında, Mısır ile imzalamıştır. Anlaşma imzalanırken GKRY'ye ilgili kıyıları adanın tamamı ile Afrika kıyıları arasında eşit uzaklık yöntemi ile sınırlandırma yapılmıştır. Aynı yöntemle, 17 Ocak 2007 yılında Lübnan ile de MEB anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşma henüz Lübnan iç hukukunda onaylanmamış olmasına rağmen, Lübnan Hükümeti GKRY ile karşılıklı kıyıları arasındaki eşit uzaklıkla belirlenen MEB hattını BM'ye bildirmiştir. Bu anlaşmalardan sonra Kıbrıs adasının güneyinde 26 Ocak 2007 tarihinde 13 adet petrol



ve doğalgaz arama ruhsat sahası ilan etmiştir. Bu sahalardan 1,4,5,6 ve 7 numaralı parseller ise Türkiye'nin Kıta sahanlığının bir kısmını kapsarken, diğer sahalarda KKTC'nin de hakları bulunmaktadır. GKRY 17 Aralık 2010 yılında ise İsrail ile MEB anlaşması imzalayarak adanın güneyinde alanlarda hidrokarbon arama faaliyetlerine başlamış ve Afrodit ve Glafkos adlı sahalarda doğalgaz yatakları keşfetmiştir.

GKRY, Türkiye'nin tüm uluslararası hukuk kurumlarının tanıdığı Kıbrıs Cumhuriyeti'ni tanımamasını verimsiz bir siyaset olarak görmekte ve Türkiye'nin tarafların uluslararası hukuka uygun anlaşma ile sınırlandırma yapma yükümlülüğünü ortadan kaldırmaya çalıştığını ileri sürmektedir (Leventis, 2012: 12). Doğu Akdeniz Bölgesi'ndeki sınırlandırmada Kıbrıs adasına tam etki verecek şekilde eşit uzaklık yöntemiyle belirlenen MEB alanlarının uluslararası hukuka uygun olduğunu sık sık dile getirmektedir. Mısır'a oranla daha kısa kıyılara sahip olmasına ve kendisinden askeri ve ekonomik olarak daha büyük bir devlet olan İsrail'le sınırlandırmayı eşit uzaklık yöntemiyle yapmasının hukuka uygun olduğunu belirtmektedir (Leventis, 2012: 12-13). GKRY, Anadolu sahilleri ile yapılacak olan anlaşmanın da eşit uzaklık yöntemiyle belirlenmesi görüşündedir.

Türkiye ve GKRY ile yapılacak olan sınırlandırmada Türkiye'nin ilgili kıyılarını Antalya Gazipaşa'dan Muğla Deveboynu Burnu arasındaki 656 millik mesafe oluşturacaktır. Buna karşın GKRY'nin Türkiye'ye bakan kıyılarının uzunluğu 32 mil olduğu görülmektedir (Doğru, 2015: 545). Karşılıklı iki kıyı arasında bu denli bir orantısızlığın olduğu bir sınırlandırmada eşit uzaklık yöntemi ile sınırlandırma yapılması coğrafyanın üstünlüğü ilkesi, kapamama ilkesi ve orantılılık ilkesine aykırı, hakkaniyetli olmayan bir sonuç doğuracaktır. Böyle bir sınırlandırmada Türkiye'nin Antalya ve Mersin gibi önemli limanlarının önü kapanacak, Türkiye dar bir deniz alanına mahkûm edilecek ve açık denizlere ulaşımı engellenecektir (Doğru, 2015: 545). Böyle bir sınırlandırma elbette uluslararası hukuka aykırı olacaktır. Bu çerçevede hakkaniyetli bir sonuca ulaşmak için orantılılık ilkesi göz önüne alındığında GKRY'nin 32 mil uzunluğundaki kıyılarına ve adanın batısına uzanan kıyılarına karasuları genişliğinde bir yetki verilmeli (Sandıklı vd., 2013:36) ve bu alanın dış sınırından devam ederek güneye, kıta sahanlığı sınırına dek uzanan alanda, Türkiye'nin MEB alanı belirlenmelidir. Bu konuda önemli örneklerden biri de Libya-Malta Kıta Sahanlığı Davası'dır. Divan ilgili davada Kıbrıs gibi bir ada devleti olan Malta'nın, Libya'ya oranla daha küçük kıyılara sahip olması nedeniyle, sınırlandırmanın eşit uzaklık çizgisi ile 24' kuzeye uzanan alan içinde yapılmasının adil olacağını belirterek, yeniden düzenlenen ortay hattın Malta aleyhine 18' kuzeye çekilmesine karar vermiştir. Mahkeme kararlarında da görüldüğü üzere uluslararası hukukta kıyıların ilgili/özel koşul oluşturduğuna yönelik eğilimler vardır. Bununla beraber GKRY'nin diğer ilgili diğer kıyıdaş devletlerle anlaşma sağlamaksızın yaptığı anlaşmalar da uluslararası hukuka aykırıdır. Konuyla benzer olarak Gine-Gine Bissau Davası'nda mahkeme aldığı kararda, hakkaniyete uygun bir anlaşma yapmak amacıyla yapılmış ve yapılacak olan diğer sınırlandırmaların görmezden gelinemeyeceğini belirterek, üçüncü tarafların hak iddiasında bulunduğu deniz yetki alanlarında iki devletin tek taraflı olarak anlaşmaya varamayacağını belirtmiştir. Bu da Türkiye'nin onayı olmadan yapılan anlaşmaların uluslararası hukuka aykırı olacağını göstermektedir (Başeren, 2013: 291-292).

GKRY-Mısır MEB anlaşması yalnızca Türkiye değil Mısır'ında deniz yetki alalarında kayıplar yaşamasına neden olmaktadır. GKRY'nin Mısır ile yaptığı anlaşmada Arnauti Burnu'ndan Zafer Burnu'na kadar olan 197.659 mil uzunluğundaki kıyı ilgili kıyı olarak kabul edilirken, karşısındaki Mısır'ın ilgili kıyısının uzunluğu 400.128 mildir. Mısır'ın iki kat daha uzun kıyıya sahip olmasına rağmen eşit uzaklık yöntemiyle yapılan MEB anlaşması, Mısır'a Doğu Akdeniz Bölgesi'nde 21.500 km<sup>2</sup> deniz yetki alanı kaybettirmiştir (Yaycı, 2012: 37). GKRY-Mısır anlaşması 2013 yılında seçimle başa gelen ilk Cumhurbaşkanı Muhammed Mursi döneminde Mısır parlamentosu tarafından iptal edilmiştir. GKRY'nin ilan ettiği 13 adet arama sahasının ise Mursi tarafından tanınmadığı açıklanmıştır (Zentürk, 2014). Ancak ülkede Sisi darbesi sonrası iktidar el değiştirmiş ve eski politikalara geri dönüş ilişkiler daha da geliştirilmiştir.

Türkiye ve Mısır Doğu Akdeniz Bölgesi'ndeki en uzun kıyıya sahiptir. Karşılıklı kıyılara sahip olması dolayısıyla Anadolu kıyıları ile Mısır kıyıları arasında sınırlandırmayı eşit uzaklık çizginin 0,25 oranında güneye kaydırılması dışında başka ilgili/özel bir koşul bulunmamaktadır (Yaycı, 2012: 43). Mısır GKRY ile anlaşmayı iptal edip Türkiye ile yeni bir anlaşma yapması durumunda 12.000 km<sup>2</sup> daha deniz yetki alanına sahip olacaktır (Sandıklı vd., 2013: 37). Bu alanın hidrokarbon yatakları bakımından çok zengin olduğu düşüldüğünde, Mısır'ın çıkarları için de en uygun anlaşmanın bu olduğu açıktır. Bu anlaşma ayrıca GKRY'nin Mısır ile MEB anlaşması yaptığı sınırın hemen kuzeyinde bulunan 10. sahadaki keşfettiği hidrokarbon yatağının Mısır lehine el değiştirmesini de gerektirecektir.

### 4.3. Türkiye-KKTC-Suriye Hattı

Doğu Akdeniz Bölgesi'nin doğusunu oluşturan bu hatta Kıbrıs'ın kuzeyindeki kıyılar ile Türkiye arasındaki deniz yetki alanları bulunmaktadır. Bu alanda Türkiye ve KKTC arasında 21 Eylül 2011 yılında New York'ta kıta sahanlığı anlaşması yapılmıştır. Anlaşmada adanın kuzey kıyıları oluşturan 234.5 km alanın 192.5 km'lik kısmının KKTC sınırları olduğu göz önünde bulundurulmuştur (Aksar, 2015: 67). Türkiye'nin ilgili kıyıları ise Antalya Gazipaşa'dan doğuya doğru uzanan ve İskenderun Akıncı Burnu'nda son bulan 354 km'lik mesafe olarak ele alınmıştır (Doğru, 2015: 544). Bu iki kıyı arasında kalan, toplamda 27 noktadan oluşan bir hat ile kıta sahanlığının sınırları belirlenmiştir. Kıyı uzunlukları arasındaki farklılıklar göz önünde bulundurulmuş, orantılılık ilkesi gereği ilgili sınır Türkiye lehine düzeltilmiştir (B.02.0.KKG.0.10/101-402/3166 Sayılı 14/10/2011 Tarihli Kanun Tasarısı). Bu da Türkiye'nin kıyılar üzerinde iddialarındaki tutarlılığını göstermektedir. KKTC de orantılılık ilkesi gereği böyle bir sınırlandırmayı kabul etmiştir. Anlaşmanın yapılmasındaki asıl amaç GKRY'nin Doğu Akdeniz Bölgesi'ndeki tek taraflı faaliyetlerinden vazgeçirmek ve önleyicilik sağlamaktır. KKTC, anlaşmanın akabinde, adanın kuzeyinde başlayıp güneyine devam eden A, B,C,D,E,F adlı sahalarda Türkiye Petrol Anonim Ortaklığı'na (TPAO) sismik araştırma ruhsatı vermiştir (Sandıklı vd., 2013: 29-31). Bunun üzerine Türkiye, KKTC ve kendi sularındaki hidrokarbon kaynaklarını keşfetmek ve işletmek amacıyla Norveç'ten alınan ve Barbaros Hayrettin Paşa adı verilen sismik araştırma gemisi ile arama tarama faaliyetlerine başlamıştır (Hürriyet, 2013). Bununla beraber Fatih adı verilen DEEPSEA METRO 2 ile Yavuz adı verilen DEEPSEA METRO 1 derin sondaj gemileri Türk deniz filosuna kazandırılmıştır. Barbaros Hayrettin Paşa gemisinin arama-tarama raporları çerçevesinde Fatih sondaj gemisi BAF kentinin 60 km açıklarında sondaj çalışmalarına başlamıştır (CNN Türk, 2019). Yavuz ise KKTC'nin deniz yetki alanlarında sondaja başlamak üzere yola çıkmıştır.

Türkiye'nin bölgede çakışan deniz yetki alanlarının bulunduğu bir diğer devlet Suriye'dir. Ancak Suriye ile karşılıklı sınırları olmamasından dolayı MEB'in yan sınırının belirlenmesiyle Türkiye-Suriye arasında bir antlaşma yapılabilecektir. İki taraf arasında henüz bir antlaşma yapılmamış olmasına rağmen, Suriye kendi kıyılarının ötesindeki deniz alanlarını 3 parsel ayırarak bu alanları ihaleye çıkarmıştır (Yıldız, 2018). İhaleye çıkarılan alanların kuzeyinde yer alan 3. Parsel Suriye kıyılarından 30 mil açığa kadar uzanmaktadır (Yaycı, 2012: 26). Normal koşullarda kıyıları yan yana olan devletler arasında yan sınır kıyıya çizilen dik bir çizgi ile belirlenmektedir. Ancak Türkiye-Suriye sınırında bu sınırı etkileyecek özel bir koşul bulunmaktadır. Sınırı son bulduğu noktadan kuzeye doğru kıyı kesimi denize doğru çıkıntı yapmaktadır. Bu da sınırın Türkiye lehine düzeltilmesini gerektirmektedir (Doğru, 2015: 543). Suriye, Arap Baharı'nın etkisiyle gelişen iç savaş nedeniyle denizlerle ilgili yetki alanı belirlememiş olsa bile enerji kaynaklarıyla ilgili girişimleri, savaşın sona ermesinin ardından bölgeye ağırlığını koyacağını göstermektedir.

KKTC ise kıyılarının toplam uzunluğu 821,97 km olan adanın 420.55 km'lik alanına sahip olması bakımından bölgedeki MEB alanları üzerinden yetkili olan devletlerden biridir (Gözügüzelli, 2018). Özellikle GKRY'nin adanın kuzeyini görmezden gelerek yaptığı anlaşmalar KKTC'nin deniz alanlarının gasp edilmesi anlamına gelmektedir. KKTC'nin Kıbrıs adasındaki fiili durumun gerektiği

koşullar çerçevesinde, Karpaz Burnu ve Gazimağusa kıyıları üzerinden Suriye ve Lübnan ve İsrail ile MEB anlaşması yapma hakkı vardır. Özellikle Suriye'nin henüz bir MEB anlaşma yapmaması ve Lübnan'ın anlaşmayı iç hukukta uygulamaması bölgede yeni anlaşmaların doğmasını sağlayabilir.

KKTC'li yetkililer, BM'ye gönderdikleri mektuplarla Kıbrıs adası çevresindeki doğal kaynaklar üzerinde Kıbrıs Türk halkının da eşit hakları olduğunu, Rum tarafının deniz yetki alanları ve doğal kaynaklar üzerinden yaptığı ruhsatlandırma işlemlerinin Kıbrıs Türk tarafının hak ve çıkarlarını yok saydığı ifade edilmiştir (Kaya, 2007: 47). Bu nedenlerden dolayı da GKRY'nin Kıbrıs adası etrafında belirlediği 13 adet petrol sahası ihaleye açması ve arama yapmasına itiraz edilmiştir. Burada uluslararası hukuka uygun ve tüm tarafları içine alan bir anlaşma yapılması gerektiği belirtilmiştir. Bununla birlikte KKTC ile herhangi bir anlaşmaya varılmadan GKRY'nin diğer devletlerle MEB ve kıta sahanlığı anlaşmaları yapamayacağı ve KKTC'nin uluslararası hukuktan doğan haklarının gerektiği şekilde gözetileceği belirtilmiştir (Başeren, 2013: 284).

## 5. SONUÇ

Akdeniz'in yarı kapalı bir deniz olması nedeniyle deniz yetki alanları belirlenirken devletlerin iş birliği yapmasını zorunlu hale gelmektedir. Ancak bölge ülkelerinin Arap Baharı'nın etkisiyle yaşadığı bunalımlar, Kıbrıs adasındaki siyasi sorunun sürmesi ve potansiyel hidrokarbon alanlarının varlığı MEB sınırlarının belirlenmesini daha da güç hale getirmektedir. İstikrarsız bir Doğu Akdeniz Bölgesi'nin varlığı, buradaki zenginliklerin atıl kalmasına neden olmaktadır. Bu da enerji ihtiyacının ve bağımlılığın günden güne arttığı bir süreçte devletleri zor duruma sokmaktadır.

GKRY'nin bölgedeki tek taraflı adımları, özellikle Türkiye ve KKTC'nin Doğu Akdeniz Bölgesi'ndeki uluslararası hukuktan doğan haklarını yok saymaktadır. Türkiye, bölgede henüz bir MEB alanı ilan etmemiş olmasına rağmen, kıta sahanlığının kendiliğinden sağladığı haklar çerçevesinde gerekli girişimlerde bulunarak bölgedeki hakların GKRY tarafından ele geçirilmesine müsaade edilmeyeceği farklı platformlarda ortaya koyulmuştur. Ancak 2003 yılından itibaren tüm hukuka aykırı durumlara rağmen GKRY, adanın güneyinde KKTC'nin de hakları yok sayacak şekilde pek çok anlaşma gerçekleştirmiştir. Bu anlaşmaların ortaya çıkmasında AB'nin GKRY üzerinden enerji kaynaklarına ulaşmasının amacı dışında, Türkiye'nin bölgede yalnızlaşması da etkili olmuştur. Türkiye bu noktada fiili hukuksuzlukların yarattığı koşulları göz önünde bulundurarak, yeni MEB anlaşmaları imzalamalıdır. Yapılacak olan MEB anlaşması kıta sahanlığından daha geniş haklar sağlayacaktır.

Türkiye karşısında oluşan Yunanistan-GKRY-Mısır-İsrail cephesine karşılık Doğu Akdeniz Bölgesi'nde Türkiye ile karşılıklı kıyıları bulunan Libya ile anlaşma sağlanarak, bu bölgede Yunanistan'ın erken davranıp Girit üzerinden MEB alanı belirlemesinin önüne geçilmelidir. Bu nedenle Türkiye'nin son zamanlarda Libya ile geliştirdiği yapıcı ilişkiler diğer devletlerle de başlatılmalıdır. Bununla beraber GKRY her ne kadar MEB anlaşmaları imzalamış olsa da, bu anlaşmaların hukuka aykırı olması ve özellikle eşit uzaklık yöntemi ile diğer kıyıdaşlara MEB alanında kayıplar yaşatması, ilerde bu anlaşmalarının iptal edilmesine neden olabilecektir. Özellikle Lübnan'ın MEB anlaşmasını henüz iç hukukta onaylamaması ve Muhammed Mursi'nin kısa süreli iktidarında Mısır'ın MEB anlaşmasını iptal etmesi gelecek için bize bir perspektif verebilir.

Bölgede en uzun kıyıya sahip olması nedeniyle pek çok deniz alanlarına sahip olan Türkiye için oluşabilecek fırsatlar göz önünde bulundurulmalıdır. Bunun için özellikle karşılıklı ve yan sınırı bulunan ülkelerle iyi ilişkiler geliştirilmesi büyük öneme sahiptir. Uluslararası reel politığın yarattığı durumlara karşı ulusal çıkarlarımıza faydalı olabilecek her türlü adımın atılması Türkiye için faydalı olacaktır.

Akdeniz'de iç savaşla uğraşan Suriye'nin yaşadığı iç karışıklıklar henüz denizlerle ilgili anlaşmalar yapmasına engel olmaktadır. Suriye de iç savaştan sonra ekonomik anlamda bölgedeki

kaynaklardan yararlanmak isteyecek ve anlaşma yapmak için girişimlerde bulunacaktır. Burada Suriye ile Türkiye'nin yan sınır anlaşması yapması gerekliliğiyle birlikte, asıl karşılıklı kıyıları bulunan anlaşma yapması gereken ülkenin KKTC olduğunu belirtebiliriz.

Son dönemde GKRY, Türkiye'nin enerji arama faaliyetlerine karşı AB ve ABD'nin desteğini arkasına almaya çalışarak Türkiye'nin faaliyetlerine son verilmesini istemektedir. Yıllardır müzakere süreçlerinde Türkiye ve KKTC'yi oyalayarak her türlü faaliyette bulunan GKRY, özellikle AB üyelik sürecinde olan Türkiye'ye tavizler verilmeye çalışmakta ve AB'yi deniz yetki alanlarındaki uyuşmazlıkların içine sokmaya çalışmaktadır. Türkiye ulusal çıkarlarını göz önünde bulundurarak özellikle adanın askerden arındırılması taleplerini tartışmaya bile açılmadan uluslararası hukuktan doğan hakları çerçevesinde MEB alanlarını belirleyip sondajlara devam etmelidir.

## KAYNAKLAR

- Akın, H. (2015). Türkiye'de Enerji Boru Hattı Taşımacılığında Güvenlik, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Polis Akademisi Güvenlik Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Aksar, Y. (2015). Teoride ve Uygulamada Uluslararası Hukuk II (3 b.), Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- Aktaş, S. (2013). Doğu Akdeniz'de GKRY-İsrail Yakınlaşmasının Türkiye Açısından İncelenmesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Arıdemir, H. (2018). Münhasır Ekonomik Bölge Tartışmaları Çerçevesinde Devletlerin Açık Denizlerdeki Hakları. *İnsan ve Toplu Bilimleri Araştırma Dergisi*, 7(2), s.789-804.
- Aydınlık Gazetesi, <https://www.aydinlik.com.tr/israil-yunanistan-rum-kesimi-eastmed-te-anlasti-dunya-mayis-2018> (ET:12.10.2018).
- B.02.0.KKG.0.10/101-402/3166 Sayılı 14/10/2011 Tarihli Kanun Tasarısı.
- Başeren, S. H. (1995). Münhasır Ekonomik Bölge Kıta Sahaneliğinin Kavramsal Yapısını Etkileyen Bir Kurum Değildir. *Barolar Birliği Dergisi*, s.24-38.
- Başeren, S. H. (2013). Doğu Akdeniz Yetki Alanları Sınırlandırılması Sorunu: Tarafların Görüşleri, Uluslararası Hukuk Kurallarına Göre Çözüm ve Sondaj Krizi. S. H. Başeren (Dü.) içinde, Doğu Akdeniz'de Hukuk ve Siyaset (s. 253-360), Ankara, Boyut Tanıtım Matbaacılık.
- Beckman, R. & Devenport, T. (2012). The EEZ Regime: Reflections After 30 Years. 12 10, 2017 tarihinde <https://www.law.berkeley.edu/files/Beckman-Davenport-final.pdf>
- Bozkurt, E. (2006). Uluslararası Hukuk Bakımından Münhasır Ekonomik Bölge Kavramının Ortaya Çıkışı. *Uluslararası Hukuk ve Politika*, 2(5), s. 50-74.
- Cankara, Y. (2016). Doğu Akdeniz'in Artan Petropolitik Önemi ve Türkiye'nin Kuzey Kıbrıs Siyaseti, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (47), s. 18-35.
- Carroz, J. (2017). The Law and The Sea, Le Droit Et La Mer, El Derecho y El Mar. FAO: [http://www.fao.org/docrep/s5280T/s5280t0p.htm#the exclusive economic zone: a historical perspective](http://www.fao.org/docrep/s5280T/s5280t0p.htm#the%20exclusive%20economic%20zone%3A%20a%20historical%20perspective) (ET:12.10.2017).
- CNN Türk, <https://www.cnnturk.com/turkiye/kirklarelindecesmekolu-2-kuyusunda-ilk-sondajbasladi> (ET:06.01.2019).
- Davutoğlu, A. (2011). Stratejik Derinlik (72 b.), İstanbul, Küre Yayınları.
- Doğru, S. (2015). Doğu Akdeniz'de Hidrokarbon Kaynakları ve Uluslararası Hukuka Göre Bölgedeki Kıta Sahaneliği ve Münhasır Ekonomik Bölge Alanlarının Sınırlandırılması, *TBB Dergisi*(119), s. 503-554.

- Ellis, J. (2004). Reviewed Works: The Exclusive Economic Zone and The United Nation Convention on Law of TheSea, 1982-2000: A Preliminary Assessment Franckx and Philippe Gautier. 12 08, 2017 tarihinde <http://www.jstor.org/stable/3176752> (ET:02.05.2019).
- Extavour, W. C. (1979). The Exclusive Economic Zone (5. Series b.). Geneve, Sijthoff LEIDEN.
- Girgin, G. (2006). Fenikeliler'de Akdeniz Ticareti. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Girgin, H. (2013). Doğu Akdeniz'de Münhasır Ekonomik Bölge Sorunu ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi.
- Gökalp, İ. (2012). Kıyı Devletinin Münhasır Ekonomik Bölgedeki Uygulama Yetkisinin Kapsam ve Sınırları, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gözgüzelli, E. (2018). Deniz Stratejisi-GKRY Siyaseti-Hukuksal Haklarımız, Hürriyet Gazetesi,(2013) <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/barbaroshayreddin-pasa-goreve-basladi> 22665670 (ET:02.06.2019).
- Hürriyet Gazetesi, (2019) <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/dogu-akdeniz-gaz-forumu-7-ulkenin-atilimiyla-kuruluyor-41083275> (ET:02.28.2019).
- I.C.J. Reports, (1985) <https://www.icj-cij.org/files/case-related/68/068-19850603-JUD-01-00-EN.pdf> (ET:03.09.2019).
- Kaya, Ş. (2007). Uluslararası Deniz Hukuku Kapsamında Doğu Akdeniz Sorunları, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kuran, S. (2009). Uluslararası Deniz Hukuku, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- Leventis, Y. (2012). Sıcak Sularda Kontrolü Tasarlamak: Türkiye'nin Doğu Akdeniz'de Hidrokarbon Egemenliğini Hedefleyen Tavrı. (H. Faustmann, A. Gürel, & G. M. Reichberg, Dü) PCC Raporu.
- Pamir, N. (2017). Doğu Akdeniz, Kıbrıs ve Bölgesel Enerji Güvenliği, KTMMOB Uluslar arası Enerji Sempozyumu. 01 15, 2018 tarihinde <http://www.ies2017.org/sunumlar/dogu-akdeniz-bolgesel-enerji-guvenligi.pdf> (ET:15.01.2018).
- Pamir, N. (2017). Doğu Akdeniz, Kıbrıs ve Doğal Gaz, Başkent Üniversitesi Kültür Yayınları(3),s.51-57.
- Sandıklı, A., Budak , T., & Ünal , B. (2013). Doğu Akdeniz'de Enerji Keşifleri ve Türkiye, İstanbul, Bilge Adamlar Stratejik Araştırma Merkezi.
- Sioussouras, P. & Chrysochou, G. (2014). The Aegeandical Dispute in the Context of Comtemporary Judicial Decisions on Maritime Delimitation. *Laws*, 3(1), s.12-49.
- Sundseth, K. (2009). Natura 2000 Species In The Mediterranean Region, <http://ec.europa.eu/environment/nature/info/pubs/docs/biogeos/Mediterranean.pdf> (ET:10.12.2017).
- Sur, M. (2011). Uluslararası Hukukun Esasları. İstanbul, Beta Yayınları.
- Tanaka, Y. (2015). The International Law of TheSea. Cambridge, Cambridge UniversityPress.

- Topsoy, F. (2010). 1982 Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi (UNCLOS) Bağlamında Denize İlişkin Bilimsel Araştırma (MSR) Kavramı ve Hukuki Statüsü, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 91-122.
- Tornos News, <https://www.tornosnews.gr/en/tourism-businesses/new-investments/36037-contract-for-exxon-mobil-total-hellenic-petroleum-venture-signed-in-greece.html> (ET:27.06.2019).
- Tütüncü, A. N. (1995). The Exclusive Economic Zone, T. Tarhanlı içinde, *Değişen Dünyada İnsan Hukuk ve Adalet* (s. 381-390). İstanbul, Engin Yayıncılık.
- United Nations General Assembly- Fourth Sessions. (1969).[http://www.un.org/en/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/2574\(XXIV\)](http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/2574(XXIV)),(ET:12.10.2017)
- Yaycı, C. (2011). Doğu Akdeniz'deki Deniz Yetki Alanlarının Sınırlandırılmasında Libya'nın Rolü ve Etkisi, *Güvenlik Stratejileri Dergisi*, 4(6), 17-41.
- Yaycı, C. (2012). Doğu Akdeniz'de Deniz Yetkii Alanlarının Paylaşılması Sorunu ve Türkiye, *Bilge Strateji Dergisi*, s.1-70.
- Yıldız, D. (2008). Tarihi Geçmişi, Stratejik Önemi ve Su Sorunu Açısından Akdeniz'in Doğusu, İstanbul, Bizim Kitaplar.
- Yıldız, D. (2018). Enerji Günlüğü: <https://enerjigunlugu.net/icerik/26290/suriyenin-dogukdenize-kiyisi-yok-mu-dursun-ildiz.html> adresinden alındı (ET:06.05.2018).
- Zentürk, A. (2014). Star: <https://www.star.com.tr/yazar/erdogan-2bmursi-dogalgaz-satrancinin-hedefleri-yazi-962134/> (ET:01.05.2019).
- 1982 Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi, <http://denizmevzuat.udhb.gov.tr/dosyam/deniz-hukuku.pdf> (ET:28.08.2019).

## EXTENDED ABSTRACT

### AN ANALYSIS OF THE EXCLUSIVE ECONOMIC ZONE DEBATES IN EASTERN MEDITERRANEAN REGION

#### Introduction and Research Questions & Purpose:

Do Turkey and Turkish Republic of Northern Cyprus (TRNC) have rights arising from international law in the exclusive economic zone (EEZ) of the Eastern Mediterranean Region? In this study, it will be focused the territorial disputes in the Eastern Mediterranean Region after the notion exclusive economic zone in terms of international law will be examined. The issue will be analysed within the framework of the national interest of Turkey and Turkish Republic of Northern Cyprus.

#### Research Purpose

No agreement has been reached covering and benefiting all parties in the region although all Mediterranean littoral states have claimed rights in the EEZ zone. All riparian states except Turkey, TRNC, Syria, and Israel ratified the United Nations Convention on the Law of the Sea (UNCLOA). States which do not sign the treaty, protect their EEZ rights in the region according to customary law. The aim of this study is to illustrate the current discussions about the Eastern Mediterranean Region.

### **Results and Conclusions:**

It must be considered the arising potential advantage due to Turkey's the longest littoral in the region. In order to benefit these advantages, it is vital to develop good relations with littoral States where their coasts are opposite or adjacent to the Turkish coast. Any steps that may benefit our national interests is clearly useful against the situation created by International realpolitik.

Syria, the one of littoral state, is engaged in the civil war which prevents having an agreement yet about its coast. After the civil war, Syria will want to take advantage of the economic resources in the region and will take steps to make an agreement. As with the necessity of making with Syria in order to determine adjacent border, Turkey must make an agreement with TRNC, where their coasts are opposite to each other.

Recently, the Greek Cypriot Administration (GCA), have aimed to stop Turkey's energy exploration activities by backing the EU and US support. For years, GCA, have acted to amuse Turkey and TRNC the negotiation process, tried to make concessions to Turkey in the EU accession process and tried to make the EU as a part of the disputes with Turkey and TRNC. Turkey should determine the EEZ zone and continue the energy exploration activities by considering the national interests without opening the debate on demand demilitarization of the island.

## ‘SINIRSIZ İNOVASYON’... HIZLI MODA ÜRÜN TASARIMININ ULUSLARARASI TEDARİK ZİNCİRLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ\*



## ‘INNOVATION SANS FRONTIERES’... A STUDY OF THE IMPACT OF FAST-FASHION PRODUCT DESIGN ACROSS INTERNATIONAL SUPPLY CHAINS



DOI: 10.25204/iktisad.591677

Nihan ÖZKAN \*\*

### Öz

*Bu çalışmanın öncelikli amacı, ürün tasarımındaki gerekli değişikliklerin tedarikçilerin performansı üzerindeki etkilerini ele almak ve tedarikçilerin bu etkilerin üstesinden gelmek için kullandıkları stratejileri belirlemektir. Tasarım değişikliğine gidilmesi durumunda tedarikçilerin mevcut durumunu ortaya koymak için vaka analizi metodolojisi uygulanmaktadır. Veriler çoğunlukla yarı yapılandırılmış görüşmelerden toplanmaktadır. Bu araştırmanın bulguları, moda endüstrisinde tasarım değişikliği gereksinimlerinin nasıl değiştiğini ve tedarikçilerin bu değişikliklerden nasıl etkilendiğini ortaya koymaktadır. Tedarikçilerin, tasarım değişikliği gerekliliklerine karşı mevcut durumunun belirlenmesi, bu konu hakkında bir temel oluşturma amacı taşımaktadır. Bundan sonra yapılacak çalışmalar, daha fazla vaka analizi uygulayarak, tasarım değişikliği durumunun en iyi şekilde yönetilmesine ve böyle bir durumda tedarikçiler ve üreticiler için etkili olan yaklaşımlara odaklanmalı; bunları diğer sektörlerde de uygulamalıdır. Tasarım değişikliği etkilerinin belirlenmesi hem moda sektöründe çalışanların hem de araştırmacıların durumun olumsuz etkilerini daha iyi anlamalarına ve bu olumsuz etkileri başarılı şekilde yönetmelerine yardımcı olacaktır.*

**Anahtar Kelimeler:** Ürün tasarımı, moda endüstrisi, tedarik zinciri ağı.

### Abstract

*The main purpose of this paper is to address the impacts of the requirements of product design change on suppliers' performance and to identify the strategies the suppliers are using to overcome those impacts. An in-depth case study methodology is applied to describe the current situation of suppliers in the context of a design change requirements. Data are mainly collected from semi-structured interviews. The findings of this research reveal that how design change requirements are changed in the fashion industry, and how suppliers are affected by these changes. The identification of the current situation of suppliers against these design change requirements is meant for laying foundation. Further case studies should focus on the best practices and approaches of management of this situation and extend them to other industries. The current identification of impacts of design change situations will help both practitioners and researchers to better understand and manage the situation and its negative effects.*

**Keywords:** Product design, fashion industry, supply chain network.

\* Bu makale, Nihan ÖZKAN tarafından 18.07.2018 tarihinde The University of Leicester, School of Business, Management Department'da tamamlanan "Impacts of Product Design Changes on Suppliers: A Case Study of the Fashion Industry" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

\*\* Öğr. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Yönetimi, Sağlık Yönetimi Bölümü,  
nihanhasdemir@hotmail.com  
ORCID: 0000-0002-8899-7006



## 1. GİRİŞ

Hızlı değişen trendler ve küreselleşme, moda endüstrisini önemli ölçüde etkileyen faktörlerden ikisidir. Bugünün moda pazarı oldukça rekabetçi ve ürün yelpazesini yeniden yaratmaya sürekli ihtiyaç duyuyor. Bu da moda trendlerinde kaçınılmaz ve sürekli bir değişim olduğu anlamına geliyor. Trendlerdeki bu hızlı değişimler, ürün tasarımını önemli bir farklılaşma kaynağı haline getirmektedir. Üreticilerin ürünlerinin tasarımlarında değişikliğe gitmeleri, bu hızlı değişen moda trendlerinden etkilenebilir (Walsh vd. 1988). Şirketler, her yeni trendde ürün çeşitlerini güncellemek zorundadır, ancak bu her bir ürünün yaşam döngüsünün kısalması anlamına gelir (Willems, 1999). Ürünlerin tasarımındaki bu hızlı değişimin küreselleşmesi, moda kültürünü de büyük ölçüde etkiledi. 1990'larda minimal tasarım gerektiren hazır giyim trendleri, 2000'lerde hızlı moda trendlerine yöneldi (Tokatlı vd., 2011). Moda ürünlerinin tasarımındaki bu değişimin, üretici-tedarikçi ilişkilerini etkilemesi ve tedarik zinciri performansı üzerinde doğrudan ve dolaylı etkileri olması muhtemeldir. Bu çalışma, değişen moda kültürü ile tedarik zinciri performansı arasındaki ilişkiyi ürün tasarımı bağlamında incelemektedir. Başka bir deyişle, bu araştırma, ürünlerin tasarımındaki değişikliklerin moda endüstrisindeki hızlı değişen trendlerden nasıl etkilendiğini ve bunun uluslararası tedarik zinciri performansına nasıl etki ettiğini araştırıyor.

Ürün tasarımının tedarik zinciri performansı ve stratejisi üzerinde önemli etkileri vardır, ancak moda kültürü ve küreselleşme hareketlerindeki değişim de ürün tasarımını etkiler. Örneğin, hızlı moda trendleri, yoğun üretim planları, kısa gelişim döngüleri, hızlı prototipleme ve küçük çapta üretim gerektirir. Ayrıca, günümüz moda kültüründe, üreticilerin koleksiyonların hazırlanmasında yer alması gerekir. Bu yüzden tasarım değişikliklerinin tedarik zinciri performansı üzerinde kritik etkileri olabilir. Diğer etkiler arasında, malzeme sıkıntısı ve özellikle kilit bileşenler nedeniyle arz belirsizliği, sık sık değişen müşteri istekleri nedeniyle dengesiz üretim planları ve teslimat gecikmesi sayılabilir (Lin ve Zhou, 2011; Baiman vd., 2001; Sharifi vd., 2013; Perks vd., 2005).

Ürün tasarımı, bir ürünü üretmenin ve teslim etmenin toplam maliyetini belirler (Child vd., 1991). Bu nedenle, ürün tasarımı, tedarik zincirinin performansını doğrudan ve dolaylı şekilde etkilediğinden, etkin bir tedarik zinciri için gerekli bir ana faktör olarak kabul edilmektedir. Ürün tasarımının, tedarik zinciri üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu fark edilmesi sonucunda araştırmacılar, esneklik, yanıt verme ve performans konusunda daha iyi bir tedarik zincirine ulaşmak için tedarik zinciri kararlarının ne zaman uygulanacağını araştırmaya başladılar (Graves ve Willems, 2005; Chiu ve Okudan, 2011; Christopher vd., 2012; Nepal vd., 2012; Menguc vd., 2013). Bu çalışmalar, ürün tasarım aşamalarında tedarik zinciri kararlarının dikkate alınmasının, tedarik zinciri performansında önemli bir fark yarattığını ortaya koymaktadır. Ürün tasarımının tedarik zinciri üzerindeki bu etkileri, açıkça yönetim seviyesine de etki etmektedir (Sharifi vd., 2013). Ayrıca, ürün tanıtımı öncesinde tedarik zinciri stratejisini göz ardı etmenin, ürün başarısını ve firmaların büyüme potansiyelini etkileyebileceğini ortaya koyan önemli veriler sağlamıştır (Agard ve Bassetto, 2012), ki bu veriler özellikle yöneticiler için hayati niteliktedir. Buna rağmen, ürün tasarımındaki değişikliklerin tedarik zinciri performansını nasıl etkilediği büyük ölçüde göz ardı edilmiştir. Bu araştırma, ürün tasarımının tedarik zinciri üzerindeki etkisini göz ardı etmeyerek, hızlı değişen moda trendleri, ürün tasarım değişikliği ve tedarik zinciri performansı üçgeni üzerinde durmaktadır.

Özellikle müşteri gereksinimlerinin çok çabuk değiştiği hızlı değişen pazarlarda, tedarikçi firmalar yalnızca ürün tasarımına odaklanmaya değil, aynı zamanda üreticilerin tasarım değişikliği taleplerinden kaynaklanan sorunları ve gerilimleri yönetmeye de zaman ayırmak zorundadırlar. Buna rağmen, ürün tasarımındaki değişikliğin tedarik zinciri performansı üzerindeki etkisinin ampirik çalışmaları halen azdır. Bu makale, uluslararası tedarikçilerin bu tasarım değişikliği taleplerinden nasıl etkilendiğini araştırmayı ve uluslararası tedarikçilerin bu etkileri yönetmek için ne tür stratejiler takip ettiğini de ortaya koymayı hedeflemektedir.

Bu çalışma, literatürdeki bu boşlukları göz önüne alarak, üreticilerden gelen ürün tasarım değişikliği taleplerinin tedarikçi şirketi ve buna bağlı olarak tedarik zincirinin performansını nasıl

etkilediğini araştırmak için İngiltere'nin en büyük moda üreticilerinden biri ve 500'den fazla uluslararası tedarikçisinin bir örnekleme üzerine ampirik bir çalışma yürütmektedir. Bu çalışmada, ürünlerin tasarımındaki değişikliklerin moda endüstrisindeki günümüzün hızla değişen trendlerinden nasıl etkilendiğini ve bu durumun tedarik zinciri performansına nasıl bir etkisi olduğunu sorgulamaktayız. Bunun için üretici firmalarda alıcı ve tüccarlar, satış müdürleri, ihracat müdürleri, tedarik firmalarında tasarımcı ve baskıcılar gibi farklı sorumluluk seviyelerindeki çalışanlarla görüşülmüştür. Alan notları, gözlemler ve takiben yapılan mülakatlar birbirleriyle bağlantılanmak üzere kaydedilmiştir. Görüşmeler standart çalışma saatlerinde kendi işyerlerinde gerçekleştirilmiş ve 45-60 dakika sürmüştür. Böylece işverenin ne tür bir çalışma ortamı ve psikoloji çalıştığını gözlemeleme fırsatı doğmaktadır. Tüm görüşmeler analizden önce kaydedilmiş ve kopyalanmıştır. Organizasyon ve çalışmadaki katılımcılarla ilgili tüm isimler ve hassas bilgiler takma adlarla anonim hale getirilmiştir.

## 2. ÜRÜN TASARIMINDAKİ DEĞİŞİMLER VE MODA ENDÜSTRİSİ

Moda endüstrisindeki tedarik zincirinde birçok taraf vardır (Jones ve Hayes, 2002). Bu nedenle, teslim sürelerini azaltmak ve hızlı bir şekilde yanıt almak için dikkatli bir şekilde yönetilmelidir. Moda endüstrisinde yer alan tedarik zincirlerindeki bu karmaşıklık, moda endüstrisindeki ürün tasarımı ve tedarik zinciri arasındaki ilişkiyi araştıran birçok araştırmacının ilgisini çekmektedir (Lowson vd. 1999; Christopher vd., 2004; Bruce vd., 2004).

Yerel kaynak kullanımından deniz aşırı kaynak tedarik etmeye doğru dramatik şekilde kayan tedarik zinciri kararları, ki bu durum gittikçe küreselleşmektedir, bu karmaşıklığa katkıda bulunan sorunlardan sadece birkaçıdır. Deniz aşırı ülkelerden ürün ve malzemeleri tedarik etme eğilimindeki bu artış, teslim sürelerinin önemli ölçüde uzamasıyla sonuçlanmaktadır. Uzun teslimat sürelerinin yanı sıra, ürün ve hizmetlerin deniz aşırı ülkelere tedarik edilmesi, düşük işgücü maliyetine sahip ülkelerle iş yapılarak önemli maliyet avantajları sağlayabilir (Jones ve Hayes, 2002). Üreticiler, bu önemli maliyet avantajını sağlamak için, hızlı moda ürünlerini küresel tedarik ağını kullanarak üretiyorlar. Bununla birlikte, deniz aşırı kaynak kullanımının teslim sürelerine etkisi çok şiddetli olabilir. Çünkü küresel tedarikte teslimat sürelerinin uzamasına neden olan sadece mesafe değildir. Teslim sürelerinin uzamasının nedenleri, tedarik zincirinin her iki ucunda yer alan şirket-içi işlemlerin değişkenliği ve gecikmesi ve hatta iki taraf arasındaki ithalat / ihracat işlemleri olabilir (Christopher vd. 2004). Örneğin, üreticilerin ürünlerinin tasarımında bir değişikliğe ihtiyaç duymaları durumunda, teslim süresini kısaltmak için üreticiye daha yakın olan yerel tedarikçileri ve / veya uluslararası tedarikçileri kullanmaya geçmeleri gerekir. Ancak, tedarikçi şirketteki iç süreçlerin neden olduğu gecikmeler, üreticinin kolayca müdahale edebileceği sorunlardan değildir. Bu araştırma, üretici ürün tasarımı değişikliğine gittiğinde, uluslararası tedarikçi firmalardaki iç gecikmelerin nedenlerini araştırmaktadır.

Moda endüstrisi tasarım açısından ilgi çekici bir sektördür. Çünkü giyim, diğer tüm tüketici mallarından daha fazla değişikliğe maruz kalır (Lipovetsky, 1987). Hızlı moda ürünleri kısa bir raf ömrüne, yüksek volatiliteye, düşük öngörülebilirliğe, yüksek dürtüsel alımlara ve tedarik zincirindeki güçlü dayanışmaya sahiptir (Christopher vd., 2004; Jin, 2004). Moda endüstrisi, hem yaratıcı tasarımın (bir ürünün imajı ve estetiğiyle ilgili olan tasarım) hem de teknik tasarımın (üç boyutlu kumaşla çalışmanın zorluğuna bağlı olan tasarım) oldukça önemli olduğu kendine özgü bir sektördür (Moedas, 2006). Moda endüstrisindeki bu sıkıntıların bir araya gelmesi, yüzlerce renk ve binlerce stille en zorlu sektörlerden birinin lojistik yönetimi ile uğraşmak zorunda olan üretici için büyük bir zorluk yaratıyor. Bu tür bir durumda, bu zorlukların üstesinden gelmek isteyen üretici, tedarikçilerinden bazı taleplerde bulunabiliyor. Bu çalışma üreticilerin tedarikçilerden taleplerini ve bu taleplerden kaynaklanan baskıları tedarikçi bakış açısıyla inceliyor ve ürün tasarımındaki değişiklikten kaynaklanan sıkıntıların performanslarını nasıl etkilediğini belirlemeye çalışıyor.

Bu araştırma aynı zamanda üretici ve tedarikçi arasındaki ilişkinin tercih edilip edilmediğini de tespit eder. Önceki çalışmalara göre, tedarikçilerin ürün geliştirme sürecine erken ve yoğun katılımı, şirketlerin kritik yeteneklerini ve kaynaklarını koordine etmeleri, geliştirmeleri ve yeniden yapılandırmalarının bir yoludur (Sabri ve Shaikh, 2010; Khan ve Creazza, 2009; Menguc vd., 2013; Van Echtelt vd., 2008). İlgili literatürde, üretici ve tedarikçi arasındaki bu ilişki ilgili tüm taraflara da faydalı olarak tanımlanmaktadır (Wong, 1999; Dossenbach, 1999; Bowen, 2000; Harland, 1996; Lamming, 1996; Bidault ve Cummings, 1994; Valsamakıs ve Groves, 1996). Bu çalışmada, tedarikçilerin bu çift taraflı ilişki hakkındaki görüşleri, en azından ürün değişikliğine gidilmesi durumunda, ilişkinin her iki taraf için de faydalı olup olmadığını bize gösterecektir.

### 3. ÜRÜN TASARIMI VE ULUSLARARASI TEDARİKÇİLER

#### 3.1. Ürün Tasarımı Süreci

Pazar odaklı iş rekabetinde, ortak ürün geliştirme stratejisi, tüm veya çoğu müşteri gereksinimlerini karşılamak için ürün özelliklerini keşfetmeyle başlar (Sharifi et al., 2006). Moda endüstrisinde, üretici şirkette çalışan ve hangi ürünün koleksiyonda yer alacağına karar veren alıcılar, trendleri belirleyen moda haftalarından ilham alır. Tasarım daha sonra mümkün ve elverişli olan iç ve dış kaynakları tanımlamak için gerekli olan ağı geliştirerek gelir (yani Tedarik Zinciri). Ürün geliştirme süreci boyunca, şirketler bazen belirli pazar gereksinimlerini bırakmak, yeni kaynaklara yatırım yapmak veya beklentileri karşılayan yeni dış kaynaklar aramak veya kaynak ve kabiliyet konusunda zorlayıcı şartlarla çalışabilen yeni dış kaynak aramak zorunda kalırlar. Örneğin, bir tekstil şirketi, Türkiye'den iplik tedarik edebilir, ipliklerini örme için Romanya'ya yönlendirebilir ve örme kumaşları ürünlere dönüştürmek için Çin'e gönderebilir.

Tedarikçiler için, müşterinin tam olarak istediği rengi ve iplik türünü üretmek zaman alan bir işlemdir. İlk olarak müşteri, tedarikçiye tam olarak ne tür renk ve iplik istediğini bildirir. Müşterinin isteklerine göre, tedarikçi müşterinin seçebileceği birkaç iplik örneği yapmaya başlar. Ardından, müşteri hangi numuneyi istediğine karar verir veya istedikleri iplik tipini tam olarak bulamazlarsa, tedarikçiye iplik numunelerinde istedikleri değişiklikleri bildirir. Bu tartışmalardan sonra, üretici numunelerden birini beğenirse, tedarikçiler iplik üretmeye başlar. Aksi halde, tedarikçiler farklı iplik numuneleri çıkarır ve tekrar müşteriye gönderir. Müşteri nihai kararı verdikten sonra tedarikçi üretime başlar. Bu zaman alıcı işlem, iplik, kumaş ve son ürün gibi her alt ürün için tekrarlanır. Bu durum, ürün tasarımının, ürünlerin özelliklerini yeniden tasarlama ve yeniden tanımlamaya yönelik faaliyetlerin tekrarlanması nedeniyle genellikle boşa harcanan çabalarla sonuçlanan, maliyetli, zaman alıcı ve tekrarlayan bir süreç olmasına sebep olur.

Bu süreç, ağ kısıtlamaları, değer ve maliyet dağılımının adaletli olması, cevap verme yeteneği, piyasa koşullarının değişmesi, talep tahminlerinin değişmesi ve tüm sürecin sürekli talep tahminlerinin değişmesi ve tüm sürecin entegrasyonu gibi bazı zorluklara sahip (Sharifi vd., 2013). Şirketler, doğru malzemenin doğru zamanda ve doğru fiyatta yeterli şekilde tedarik edilmesiyle ilgilenen tedarik zincirine dikkat ederlerse, ürün tasarım sürecinde bu zorlukların üstesinden gelebilirler. Bu anlayış ve değerlendirme, ürün tasarımcılarının, ürün geliştirmenin ilk aşamalarında tedarik zinciri yönetimi sorunlarını göz önünde bulundurmasına ve tedarikçileriyle her zaman yakın ilişkiler kurmasına neden olmuştur. Sabri ve Shaikh (2010), bir ürün tasarım döngüsünün yüzde 20 ila 35'inin tasarımlarla ilgili bilgileri tedarikçilerle daha erken bir aşamada paylaşarak alınabileceğini bulmuşlardır. Güçlü bir ilişki, üreticilerin tedarikçilerine, artan kalite ve hız ve düşük maliyet için kalıcı olarak erişmelerine olanak sağlamaktadır (Van Echtelt vd., 2008).

### 3.2. Ürün Tasarımı ve Gerilimler

Tüketici tepkisinin kestirilemeyen doğası, tasarımcı performansının kalitesi, neredeyse sonsuz ve sınırsız bilgi kaynağı, gereksinimler, talepler, istekler ve ihtiyaçlar, sınırlamalar ve fırsatlar, ürün geliştirme sürecindeki riski detaylı bir şekilde ölçmeyi zorlaştırır. Bir tasarımcı, deneyimli biri olsa bile, bu “sonsuz” bilgi nedeniyle çok yoğun ve stresli bir tasarım karmaşıklığı yaşayabilir. Stolterman'a (2008) göre tasarım karmaşıklığı, tasarımcının öznel karmaşıklık deneyimidir. Bu, bir tasarımcının belirli bir tasarım durumunu karmaşık olarak yaşayabileceği ve bir başkasının yaşayamayacağı anlamına gelir. Tasarım karmaşıklığını objektif olarak ölçmek mümkün olmadığından, ürün tasarım süreci oldukça risklidir. Birçok araştırma, ürün tasarımının tedarik zinciri performansını maliyet, kalite, miktar, teslim süresi ve teslimat gibi farklı şekillerde etkilediğini belirtmektedir.

Lin ve Zhou (2011), Çin'in özel amaçlı araç (SPV) endüstrisinde, ürün tasarım değişikliklerinin tedarik zinciri riski üzerindeki etkilerini ele almaktadır. Araştırmacılar, Çin SPV endüstrisinde tedarik zinciri risk yönetiminin mevcut durumunu tanımlamak için vaka analizi metodolojisi benimsemiştir. SPV endüstrisi oldukça talep gören bir pazar olduğundan, talep edilen değişikliklerin çoğu ürün tasarımı ile ilgilidir. Şirketler tasarım kabiliyetine sahip olmadığına ve Ar-Ge ve üretim departmanları arasında düşük iletişim seviyesi olduğunda, ürün tasarım değişikliklerinin tedarik zinciri riski üzerinde olumsuz etkileri olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca, yeniden tasarım sürecinin, malzeme sıkıntısı, özellikle de kilit bileşenlerin eksikliği, nedeniyle arz belirsizliği, sık sık değişen müşteri talepleri nedeniyle kararsız üretim planı, şirketlerin tasarım değişiklikleri nedeniyle teslimat gecikmesi gibi zorlukları ortaya çıkardığını bulmuşlardır.

Nepal vd. (2012), ürün geliştirme stratejisini tedarik zinciri tasarımına eşleştirmek için çok amaçlı bir optimizasyon çerçevesi sunmaktadır. Araştırmalarında, ürün tasarımını tedarik zinciri tasarımına entegre ederek tedarik zinciri konfigürasyonunu bulmayı amaçlamaktadırlar. Sonuçlar, modülerliğin tedarik zincirindeki bağlantılar arasındaki uyumluluk derecesini artırdığı için, modüler tasarımda birbiriyle uyumlu daha fazla alternatif seçmenin daha iyi olacağını göstermektedir. Ayrıca, tedarik zincirinde bulunan bağlantı yerlerinin sayısı arttıkça, tedarik zincirinin esnekliği de artacaktır.

Khan vd. (2012), ürün tasarımı ve tedarik zinciri arasındaki uyumu araştırmakta ve bu uyuşmanın bir firmanın tedarik zinciri duyarlılığı ve esnekliğini nasıl etkilediğini tanımlamaktadır. Ürün tasarımını tedarik zinciri ile aynı hizaya sokarak rekabet avantajı yaratmaya çalışan bir tekstil üreticisinde derinlemesine tek bir örnek olay incelemesi kullanıyorlar. Analiz sonuçları, özellikle ürün tasarımını tedarik zinciri ile aynı hizaya sokarak organizasyondaki temel kaymaların, şirketi, moda için uygun bir moda mağazası olmaktan, önde gelen bir küresel hızlı tekstil üreticisi olmak için yeniden konumlandırıldığını ortaya koyuyor.

Sharifi vd. (2013), tedarik zinciri tasarımında, piyasaya giriş ve ürün yenilikleri için hangi kararların, firmaların ürün başarısı için ne şekilde uygulandığına ve bunların nasıl uygulandığına bakılmak üzere yeni teknik ürünler geliştiren yenilikçi küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ'ler) bir vaka analizi yürütmektedir. Araştırmalarının sonunda KOBİ'lerin, ürün tanıtımı öncesinde tedarik zinciri stratejilerini tipik olarak dikkate almadıkları ve sonuç olarak firmaların büyüme potansiyellerine zarar verebilecek tedarik zinciri sorunları yaşadıkları ortaya çıkmaktadır. Sonuçlar ayrıca, tedarikçilerin ve tedarik zinciri stratejisinin erken ve yoğun katılımının büyüme için daha güçlü bir stratejiye yol açacağı teorik önerisini desteklemektedir.

Bu çalışmalar, ürün tasarımı ve tedarik zinciri arasındaki ilişki hakkındaki mevcut literatüre iyi bir genel bakış sağlar. Yukarıdaki yazarlar, tedarik zinciri kararları veya ürün tasarımı sırasındaki konfigürasyon ve ürün tasarımında tedarikçinin katılım üzerindeki etkileri gibi bazı konuları araştırmaktadır. Bu araştırmalardan farklı olarak, bu çalışma özellikle teknoloji endüstrilerinde mevcut ürünlerin hızlı ve sürekli şekilde yeniden tasarımına ve tedarik zinciri performansının maliyet, kalite ve taşıma ölçümlerini nasıl etkilediğine odaklanmaktadır. Bu çalışma aynı zamanda bu devam eden sürecin yönetsel etkileri üzerinde durmaktadır.

#### 4. SONUÇ

Bulgular, üreticinin tedarikçilerden istediği tasarım değişikliklerinin önemli ölçüde değiştiğini ve bunların ek gerilimlerle sonuçlandığını ortaya koymaktadır. Bulgulara göre, üreticinin tedarikçiden talep ettiği tasarım gereksinimi 10 yılda gözle görülür şekilde artmıştır. Çalışmada yer alan tedarikçiler, 10 yıl önce neredeyse hiçbir tasarım değişikliği talebi almadıklarını, çünkü 10 yıl önce en önemli şeyin kumaş kalitesi olduğunu belirtmişlerdir. 10 yıl önce moda kültürü kalite odaklı olduğu için insanlar dokunması güzel, uzun ömürlü kumaşlar arıyorlardı. Şimdi ise moda kültürü tasarım odaklıdır ve bu yüzden tüketicilerin aradığı diğer özelliklerden daha önemlidir. Bu nedenle üreticiler tasarıma daha fazla odaklanır ve ne tür bir tasarıma ihtiyaç duyduklarına özel önem verir. Bu durum, doğal olarak, tedarikçilerin günümüzde daha fazla tasarım değişikliği talebi aldığını ortaya koyuyor.

Sonuçların gösterdiği gibi, moda endüstrisinde gerçek bir hızlı trend eğilimi var. Renkler ve baskılar sürekli değişiyor ve bu da tedarikçilerin kısa teslim süreleriyle çalışmaya başlamasına neden oluyor. Örneğin, bir müşteri çiçek baskılı kumaşlar için 3 ay boyunca yenilenen sipariş verebilir. Ancak tedarikçi üçüncü siparişi hazırladıktan sonra müşteri arayabilir ve çiçek baskıyı geometrik baskı ile değiştirmek istediğini söyleyebilir, çünkü çiçek baskı satışı azalmıştır ve geometrik baskı şu anki eğilimdir. Bu hızlı sanayide, ürün tasarımındaki değişim taleplerinin tekrarlanması kaçınılmazdır.

Bu çalışmaya göre, artan sayıda tasarım talebinin, tekstil malzemelerinin üretilmesi çok zor olduğu için tedarikçiler üzerinde ciddi etkileri vardır. Tekstil malzemelerinin üretimi birçok hassas asamadan oluşur. Sıcaklık, kullanılan kimyasalların miktarı ve sertlik seviyesi her üretim aşamasında aynı olmalıdır. Aksi takdirde boyama aşaması sonucunda ortaya çıkan kumaş rengi büyük olasılıkla müşterinin istediğinden farklı olacaktır veya kumaşın renginde dalgalanmalar olacaktır. Bu yüzden tasarımın son zamanlarda kalite kadar önemli olması tedarikçilerin daha çok çalışmasını gerektiriyor. Kumaş rengindeki veya kalitesindeki en küçük farklılık bile müşteri tarafından derhal geri gönderilebilir ve urunun tasarımda değişim yapılması istenebilir. Renkteki bu farklılıklar kumaşın kalitesini etkileyebilir ve kumaş, türüne bağlı olarak, üzerinde tekrar çalışılacak kadar sağlam olmayabilir. Tekstil malzemelerinin tekrar üretilmesiyle sonuçlanan bu durum tedarikçilere ekstra maliyet olarak geri dönmektedir.

Tasarım değiştiğinde, tüm üretim süreci yeniden başlar, çünkü tasarım üretimin ilk adımıdır. Tasarım değişikliği durumunda, tasarımcıların sınırlı zamanlarda yeni tasarımlar yaratması, üretim bölümünün sınırlı zamanda tekrar üretime geçmesi, teslimatın daha kısa sürede yapılması beklenmektedir. Tedarikçiler için, üretim aşamasının başlangıcından sonra yapılan her tasarım değişikliği talebi, envanter seviyelerini, ekipman ve çalışanların çalışma saatlerini, üretim ve teslimat planlarını etkileyebileceği için ekstra maliyet anlamına gelir.

Bulgular, tedarikçiler ve üreticiler arasındaki ilişkinin, belirtilen diğer çalışmalarda olduğu gibi çok önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Sabri ve Shaikh, 2010; Van Echtelt vd., 2008). Tedarikçiler kurallarını müşterilerini mutlu etmek ve mevcut ilişkilerini sürdürmek için esnetirler. Eğer müşteri önceden çalıştıkları biriye veya sürekli çalışılabilecek devamlı müşteri olacak biriye, müşteriyle ilişkileri iyiye, üreticiler artan maliyet, zaman kaybı ve artan atık miktarı gibi tüm zorlukları göze almaya hazır oluyorlar. Tedarikçiler için ilk hedef müşteri memnuniyetidir. Bu yüzden, müşteriyle ilişkilerini sürdürmek için stratejik kararlar almak zorundadırlar. Tedarikçiler açısından bakıldığında, kilit sorunlardan biri müşterilerini iyi tanımak. Müşteri profilini iyi çıkarmak, tedarikçilerin stratejilerinde önemli rol oynamaktadır. Örneğin, müşterisinin ince eleyp sik dokuduğunu bilen bir tedarikçi, üretim aşamasında onay almadan hareket etmiyor. Ya da müşterisinin hangi ürünü kabul edip hangisini kabul etmeyeceğini bilen bir tedarikçi, teslimat suresi kısıtlıysa, kalite testlerini atlayıp direkt üretime geçebiliyor. Ya da müşterisinin teslimat suresi konusunda hassas olduğunu bilen bir tedarikçi, daha hızlı teslimat yapmak için nakliye turunu değiştirme yoluna gidebilir. Bu tür stratejik kararları vermek, tedarikçiler için bir hayli zorlayıcı ve risklidir.

Bu etkilerin bir sonucu olarak, tedarik zinciri performansı düşmekte ve çalışma ortamı üretkenlikten uzaklaşmaktadır. Tedarikçiler, tasarım değişim taleplerinden kaynaklanan bu gerilimleri önlemek için kendi yollarına sahiptir. Tasarım değişikliğini önlemek için, müşteriye olabildiğince çok numune göndermek, müşterinin ne istediğini tam olarak anlamak, tasarım değişikliği talebi gelmeden olabildiğince hızlı çalışıp en kısa surede siparişi teslim etmek bu stratejilerden bazılarıdır. Tedarikçilerin uyguladığı bu stratejiler, müşterinin talep ettiği tasarım değişikliği sayısını azaltmaktadır. Tasarım değişikliği taleplerini önlemenin yanı sıra, tedarikçiler bu tasarım değişikliklerinden kaynaklanan maliyeti azaltma stratejilerine de sahiptir. Geleneksel baskı yerine dijital baskı kullanmak, numuneler için bile aynı kumaşı kullanmak tedarikçilerin maliyeti azaltmak için kullandığı yollardandır. Tüm bu stratejiler, tedarikçi firmalardaki gerilimi azaltır ve müşterileri mutlu ve memnun ederek tedarikçi ve müşteri arasındaki uzun vadeli ilişkiyi sürdürmeye yardımcı olur.

Bulgular tedarikçilerin, işlerini yaparken ne kadar sık gerginlik yaşadığını ortaya koymaktadır. Müşteriler, tedarikçileri çok fazla zorlar çünkü ihtiyaç duydukları ürünler için çok fazla talepleri vardır. Tedarikçiler müşterilerini ellerinde tutmak zorunda olduğundan, müşteri ilişkileri tedarikçiler için bir hayli zorlayıcıdır. Bu yüzden, her zaman müşterilerini tatmin etmeye çalışırlar ve müşterileri ile gerçekten büyük bir sorun yaşamadıkça, ne olursa olsun ekstra maliyet ve zaman kaybı riskini alırlar. Ancak, müşterilerin genellikle başka tedarikçilerle çalışma alternatifleri vardır. Üreticiler, ana tedarikçileriyle güçlü bağlantılar kurarlar, ancak standart tedarikçilerini kolayca değiştirebilirler. Bu durum, standart tedarikçilere büyük bir gerginlik getiriyor ve standart tedarikçilerin sınırlarını zorluyor. Standart tedarikçiler, sürekli bu gerilim altında çalışıyor ve yeterince verimli olamıyor.

## 5. ÖNERİLER

### 5.1. Teorik Uygulamalar

Ürün tasarımı, moda endüstrisi için, ürünün diğer nitelikleri kadar önemlidir. Bu durum, ürün tasarımına büyük önem yükler ve ürünleri tasarım değişikliklerine açık hale getirir. Bu çalışmanın en ilginç yanı, tedarikçi firmaların performansını doğrudan etkileyen bu sürecin ne kadar stresli olabileceğini göstermesidir. Ürün tasarımının tedarik zinciri süreçleri üzerindeki fiziksel etkileri, önceki literatürde tartışılmıştır, ancak bu makalede incelenen tedarikçiler üzerindeki gerilimler ve stres gibi fiziksel olmayan etkiler, önceki çalışmalarda ihmal edilmiştir.

Ayrıca, bu vaka analizi, sadece ana üretici şirket üzerine çalışmayıp, tedarik zincirini uluslararası seviyede inceleyerek ve çok işlevli tasarım ekiplerinin ötesine taşıyarak, analiz ünitesini genişletmiştir. Bu çalışma, bu bütünsel yaklaşımın hem metodolojik sonuçlarını hem de tasarım odaklı inovasyonu uluslararası sınırlar ve organizasyonlar arasında kavramsallaştırmamızın teorik uygulamalarını tartışıyor.

Ürün tasarımındaki değişikliklerden kaynaklanan gerilimlerin, tasarım geliştirme, üretim, planlama, bilgi, tedarik, teslimat ve strateji dahil olmak üzere tüm tedarik zinciri performansı üzerinde önemli etkileri vardır. Bu çalışmada tanımlanan gerilimler, gelecekteki araştırmacıların, ürün tasarımı değişikliklerinin hem tedarikçi firmalar hem de üreticiler üzerindeki maddi olmayan etkileri daha iyi anlamaları için faydalı olacaktır.

### 5.2. Yönetimsel Uygulamalar

Bu yazıda özetlenen gerilimler, hem moda endüstrisinde is yapan İngiliz üreticilere hem de tedarikçilerine, tasarım değişikliklerinin ne kadar stres yaratabileceğini daha iyi anlamaları için yardımcı olacaktır. Ürün tasarımındaki değişim taleplerinin ne kadar stresli sonuçlar doğuracağını anlamak, tedarikçilerin ürün tasarım değişikliklerinden kaynaklanan gerilimleri tanımlamasına ve müşterilerin tasarım değişikliğinde ısrarcı olduğu durumlarda, ortaya çıkabilecek gerilimleri

azaltmanın uygun yollarını bulmalarına yardımcı olur. Tanımlanan gerilimler ve bu gerilimlerin nedenleri ve sonuçları hem tedarikçilerin hem de üreticilerin olası bir ürün tasarım değişikliği ile karşı karşıya kaldıklarında potansiyel gerilimleri azaltmak için hangi alanlara odaklanmaları gerektiğini göstermektedir.

Ek olarak, bu çalışmanın sonuçları, giyim sektöründeki üreticilerin tedarikçileriyle ilişkilerini güçlendirmeleri için ortak çözümler bulmalarına yardımcı olacaktır. Bu çözümler arasında ürünleri tedarikçilerle birlikte tasarlamak, tam olarak neye ihtiyaç duyduklarını ve tekstil endüstrisinin gerginliğe neden olan koşullarını bilen nitelikli personel istihdamı ve tedarikçilerle olan iletişimin güçlendirmek için daha iyi araçlar geliştirmek sayılabilir.

### 5.3. Gelecek Araştırma Uygulamaları

Bu makale, tedarikçi şirketlerdeki gerilimleri ve bu gerilimlerin etkilerini ürün tasarımı değişikliği bağlamında nitel olarak tanımlamıştır. Gelecekteki araştırmalar, ürün tasarımı değişikliklerinin daha fazla boyutu ve etkisi olup olmadığını niteliksel olarak belirlemeli ve ürün tasarımı değişikliklerinin tedarik zinciri performansı üzerindeki etkilerinin ne kadar güçlü olduğunu kantitatif olarak araştırmalıdır.

Bu araştırma, moda endüstrisindeki bir İngiliz üreticiyi ve onun uluslararası tedarikçilerini, özellikle ürün tasarımı değişikliği bağlamında olası gerilimleri belirlemek için bir vaka analizi olarak kullanmaktadır. Ürün tasarımı değişikliği sonucunda ortaya çıkan gerilimlerin boyutlarını daha kapsamlı bir şekilde özetlemek için ileri vaka analizleri yapılmalıdır. Bu gerilimlerin tanımlanması İngiliz moda endüstrisini geliştirmek için sadece bir başlangıçtır. Ortak tasarım vder gerginliği azaltma stratejileri, araçları ve yaklaşımları hem endüstride çalışanların hem de araştırmacıların daha fazla dikkatini çekmelidir.

Gelecekte, bir ürün tasarımı değişikliğiyle karşı karşıya kalındığında tedarik zinciri performansını iyileştirmek, gerginlikleri azaltmak ve yönetmek için en iyi yöntemleri belirlemek amacıyla daha fazla vaka çalışılmalıdır. Ayrıca, bu çalışma sonucunda bilgi, teori ve en iyi uygulamalar, gerginlikleri yönetip azaltarak tedarik zinciri performansını iyileştirmek için diğer sektörlerle genişletilmeli ve uygulanmalıdır.

### KAYNAKÇA

- Agard, B. & Basetto, S. (2012). Modular Design of Product Families for Quality and Cost. *International Journal of Production Research*, 51 (6): 1648-1667.
- Baiman, S., Fischer, E.P. & Rajan, M.V. (2001). Performance Measurement and Design in Supply Chains. *Management Science*, 47(1): 173-188.
- Bidault, F. & Cummings, T. (1994). Innovating through alliances: expectations and limitations. *R&D Management*, 1 (24).
- Bowen, K. (2000). Co-ordinating innovation in supply chain management. *European Journal of Operational Research*, (123): 568-84.
- Bruce, M., Daly, L. & Towers, N. (2004). Lean or agile: A solution for supply chain management in the textiles and clothing industry? *International Journal of Operations & Production Management*, 2(24): 151 – 170
- Child, P., Diederichs, R., Sanders, F. & Wisniowski, S. (1991). The Management of Complexity. *Sloan Management Review*, 33(1): 73-80.
- Chiu, M.C. & Okudan, G. (2011). An Integrative Methodology for Product and Supply Chain Design Decisions at the Product Design Stage. *Journal of Mechanical Design*, 133, pp. 0211008-1-15.

- Christopher, M., Lowson, R. & Peck, H. (2004). Creating agile supply chains in the fashion industry. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 8(32):367 – 376
- Cooper, D. & Schindler, P. (2008). *Business Research Methods* (10th ed.). New York, NY: McGraw Hill.
- Dossenbach, T. (1999). Basic supply chain management for greater profits. *Wood and Wood Products*, 104(10).
- Graves, S.C. & Willems, S.P. (2005). Optimizing the Supply Chain Configuration for New Products. *Management Science*, 51(8): 1165–1180.
- Harland, C.M. (1996). Supply chain management: relationships, chains and networks. *British Journal of Management*, Vol. 7, pp.63-80.
- Jin, B. (2004). Achieving an optimal versus domestic sourcing balances under demand uncertainty. *International Journal of Operations & Production Management*, 12 (24): 1292-316.
- Jones, R.M. & Hayes, S. (2002). The economic determinants of clothing consumption in the UK 1987–2000. *Journal of Fashion Marketing and Management* 6 (4).
- Khan, O., Christopher, M. & Creazza, A. (2012). Aligning Product Design with the Supply Chain: A Case Study. *Supply Chain Management: An International Journal*, 17(3), 323-336.
- Khan, O. & Creazza, A. (2009). Managing the Product Design-Supply Chain Interface: Towards a Roadmap to the Design Centric Business. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 39(4): 301-319.
- Lamming, R. (1996). Squaring lean supply with supply chain management. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 16 No. 2, 183-96.
- Lin, Y. & Zhou, L. (2011). The Impacts of Product Design Changes on Supply Chain Risk: A Case Study. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 41(2), 162-186.
- Lipovetsky, G. (1987). *L'Empire de l'Épée m'ère. La Mode et son Destin dans les Sociétés Modernes*, Gallimard, Paris.
- Lowson, R.H., King, R. & Hunter, N.A. (1999). *Quick Response: Managing the Supply Chain to Meet Consumer Demand*. Wiley, Chichester.
- Menguc, B., Auh, S. & Yannopoulos, P. (2013). Customer and Supplier Involvement in Design: The Moderating Role of Incremental and Radical Innovation Capability. *Journal of Product Innovation Management*, 31(2): 313-328.
- Moedas, C. A. (2006). Integrating design and retail in the clothing value chain: An empirical study of the organisation of design. *International Journal of Operations & Production Management*, 4(26): 412 - 428
- Nepal, B., Monplaisir, L. & Famuyiwa, O. (2012). Matching Product Architecture with Supply Chain Design. *European Journal of Operational Research*, 216, 312-325.
- Perks, H., Cooper R. & Jones C. (2005). Characterizing the Role of Design in New Product Development: An Empirically Derived Taxonomy. *The Journal of Product Innovation Management*, 22, 111-127.
- Sabri, E. H. & Shaikh S. N. S. (2010). *Lean and Agile Value Chain Management*. J. Ross Publishing, 2010, 1<sup>st</sup> ed.
- Sharifi, H., Ismail, H.S., Qiu, J. & Tavani, S.N. (2013). Supply Chain Strategy and its Impacts on Product and Market Growth Strategies: A Case Study of SMEs. *International Journal of Production Economics*, 145, 397-408.



- Sharifi, H., Ismail, H., & Reid, I., (2006) Achieving Agility in the Supply Chain through Simultaneous 'Design of' and 'Design for' Supply Chain. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 17(8): 1078-1098
- Stolterman, E. (2008). The nature of design practice and implications for interaction design research. *International Journal of Design*, 2(1): 55-65.
- Tokatli N., Kizilgun O. & Cho J.E. (2011). The Clothing Industry in Istanbul in the Era of Globalisation and Fast Fashion. *Urban Studies Journal*, 48(6): 1201-1215.
- Valsamakis, V. & Groves, G. (1996). Supplier-customer relationships: do partnerships perform better? *Journal of Fashion Marketing and Management*, 1(1).
- Van Echtelt, F. E. A., Wynstra, F., Van Weele, J.A. and Duysters, G. (2008). Managing Supplier Involvement in New Product Development: A Multiple-Case Study. *Journal of Product Innovation Management*, 25, pp.180-201.
- Walsh, V., Roy, R. & Bruce, M. (1988). Competitive by design. *Journal of Marketing Management*, 4(2): 201-216.
- Willems, S.P. (1999). Supply Chain Configuration and Part Selection in Multigeneration Products. *Massachusetts Institute of Technology*.
- Wong, A. (1999). Partnering through co-operative goals in supply chain relationships. *Total Quality Management*, 4/5(10).

## **EXTENDED ABSTRACT**

### **'INNOVATION SANS FRONTIERES'... A STUDY OF THE IMPACT OF FAST-FASHION PRODUCT DESIGN ACROSS INTERNATIONAL SUPPLY CHAINS**

#### **Background:**

Fast-changing trends and globalization are two of the factors that significantly affect the fashion industry. Today's fashion market is highly competitive and constantly needs to be re-created. This means that there is an inevitable and constant change in fashion trends. These rapid changes in trends make product design an important source of differentiation. The change in the design of manufacturers' products may be affected by these rapidly changing fashion trends (Walsh et al. 1988). Companies have to update their product range in each new trend, but this means shortening the life cycle of each product (Willems, 1999). The globalization of this rapid change in the design of products has greatly influenced the fashion culture. In the 1990s, ready-to-wear trends requiring minimal design turned to rapid fashion trends in the 2000s (Tokatlı et al., 2011). This change in the design of fashion products is likely to affect manufacturer-supplier relationships and have direct and indirect effects on supply chain performance. This study examines the relationship between changing fashion culture and supply chain performance in the context of product design. In other words, this research explores how changes in the design of products are affected by the rapidly changing trends in the fashion industry and how this affects international supply chain performance.

#### **Methodology:**

In this study, we question how changes in the design of products are affected by today's rapidly changing trends in the fashion industry and how this impacts supply chain performance. For this purpose, the employees were interviewed at different levels of responsibility such as buyers and traders in the manufacturing companies, sales managers, export managers, and designers and printers in the supply companies.

### **Research Purpose:**

Our aim is to empirically study a sample of more than 500 international suppliers and one of the largest fashion manufacturers in the UK to investigate how product design change requests from manufacturers affect the supplier company and consequently the supply chain performance.

### **Findings:**

The findings suggest that design changes that the manufacturer requires from suppliers vary significantly and result in additional stresses. According to the findings, the design requirement demanded from the supplier by the manufacturer has increased significantly in 10 years. The suppliers involved stated that they had received almost no design change requests 10 years ago, because 10 years ago the most important thing was the fabric quality. 10 years ago, because fashion culture was quality-oriented, people were looking for beautiful, long-lasting fabrics to touch. Now fashion culture is design-oriented and therefore more important than other features that consumers are looking for. Therefore, manufacturers focus more on design and pay particular attention to what kind of design they need. This naturally proves that suppliers are now receiving more design changes.

### **Conclusions:**

The findings reveal how often suppliers experience tension in their work. Customers force suppliers too much because they have too many demands for the products they need. Because suppliers have to keep their customers in their hands, customer relations are very challenging for suppliers. So, they always try to satisfy their customers, and unless they really have a big problem with their customers, they take the risk of extra cost and loss of time, no matter what. However, customers often have alternatives to work with other suppliers. Manufacturers make strong connections with their main suppliers but can easily replace their standard suppliers. This brings great tension to standard suppliers and pushes the limits of standard suppliers. Standard suppliers are constantly working under this tension and are not efficient enough.

## KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE MUHASEBE UYGULAMALARI KONUSUNDA YAPILAN ÇALIŞMALARDA GENEL BİR BAKIŞ



### A GENERAL OVERVIEW OF WORK IN ACCOUNTING APPLICATIONS DURING GLOBALIZATION



DOI: 10.25204/iktisad.526597

Mahmut YARDIMCIOĞLU\*

Ali YÖRÜK\*\*

#### Öz

*Bu çalışmanın amacı, küreselleşme sürecinde muhasebe uygulamalarını incelemektir. Bu amaçla, bu konuda daha önce yapılan çalışmalar uluslararası muhasebe standartları çerçevesinde incelenecek ve muhasebe uygulamaları hakkında genel bir değerlendirme yapılacaktır. Sonuç olarak, küresel muhasebe iklimini yönlendiren temel kuruluşun IFAC ve IASC Vakfı olduğu görülmüştür ve dünya çapında şirketlerin kullanacağı ortak bir muhasebe sisteminin oluşturulması amacıyla 1973 yılında IASB (International Accounting Standards Board) kurulmuş ve Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS), Uluslararası Finansal raporlama Standartları (UFRS) adı altında uluslararası alanda kabul gören muhasebe standartları oluşturulmuş ve Türkiye’de de Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) olarak kabul edilen standartlar ortaya çıkmıştır.*

**Anahtar Sözcükler:** Muhasebe uygulamaları, küreselleşme süreci, uluslararası muhasebe standartları.

#### Abstract

*The aim of the study is to examine accounting practices in the process of globalization. For this purpose, previous work on this subject will be examined within the framework of international accounting standards and a general evaluation will be made about accounting practices. As a result, IFAC and the IASC Foundation are the main institutions driving the global accounting climate, and IASB (International Accounting Standards Board) was established in 1973 to create a common accounting system for companies worldwide. Internationally accepted accounting standards have been established under the name of the field and also Turkey Accounting Standards (TAS) and Turkey Financial Reporting standards (IFRS) has emerged as accepted standards in Turkey.*

**Keywords:** Accounting applications, globalization process, international accounting standards.

\*Prof. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, mahmutyardimcioglu@gmail.com  
ORCID: 0000-0002-1335-8357

\*\*Öğr. Gör., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Düziçi Meslek Yüksekokulu, aliyoruk1517@gmail.com  
ORCID: 0000-0001-5390-2137

## 1. GİRİŞ

Günümüz küreselleşen dünya ekonomisinde ulusal düzeyde faaliyet gösteren işletmeler, ulaştırma ve iletişim alanındaki gelişmelerle birlikte teknolojik ve sosyal değişimlerden faydalanmak amacıyla hızlı bir şekilde farklı ülkelere açılmaya ve yeni yatırım platformlar bulmaya çalışmaktadırlar (Şahin ve Pazarçeviren, 2007:131). Elbette ki böylesi bir durum da 2000’li yılların dünyası 1950’li yılların dünyasına kıyasla oldukça farklı uygulamaları içermektedir. Bu 50 yıllık dönem içerisinde yapılan uluslararası anlaşmalar ile ülkeler siyasi sınırlarını muhafaza ederken, ekonomik sınırların ortadan kalkmasıyla küreselleşme süreci başlamıştır. Bu küreselleşme süreci dünyada tek bir ortak pazar olgusu oluşturmuş ve aynı zamanda uluslararası mal ve sermaye hareketlerini de büyük bir hızla artırmıştır. Ortaya çıkan bu farklılaşma, muhasebe uygulamalarında da değişmeyi ve dönüşmeyi mecburi kılmış, muhasebe dilinin ayrı ayrı ülkede farklı bir muhasebe dili yerine dünya genelinde ortak bir dilin uygulanması gerektiği fikrini doğurmuştur.

Muhasebe alanında dünya üzerinde uzun süreli çalışmalar yapılarak; muhasebe uygulamalarında ve muhasebe raporlamalarında anlamlı ve gerçekçi bilgiler sunulması temel hedeftir. Gelişmiş ülkeler ortaya koydukları ulusal muhasebe standartları, kurul ya da komitelerin oluşturduğu standartlarla bu amaca çalışmışlardır. Farklı ülkelerin muhasebe standartları arasındaki farklılıklar elde edilen finansal bilgilerin mukayese edilebilmesini güç kılmakta, uluslararası şirketlerin alım satım ve birleşmeleri hususunda zorluklarla karşılaşılmasına sebep olmakta ve sermaye piyasasında fon toplama aşamasında handicap oluşturmaktadır (Korkmaz vd., 2007:96). Dünyada ki gelişmeler ekseninde birçok bilimsel sistemdekine benzer biçimde muhasebe sistemi de değişim göstermekte veyahut en azından dünya şartları bu dönüşümü empoze etmektedir. Dünyada var olan gelişmeler doğrultusunda, muhasebe sisteminin bir parçasını oluşturan hesap planlarının da uyumlaştırılması gerekir (Güneş, 2008:3).

Zaman içinde hemen hemen her konuda küreselleşme hareketlerinin tesiriyle ortak gayeye hizmet etmek maksadıyla standartlaşma oluşturulmaya çalışılmıştır. Standart ifadesi; amaca uygunluk derecesi anlamına da gelebilir ya da olması gereken anlamına da gelebilir. Para ve sermaye hareketlerinin, uluslararası ticaretin çok ehemmiyetli boyutlara ulaşması nedeniyle benzerlik içeren olayların benzer şekilde kullanılması; anlamlı, güvenilir, hakikate uygun mukayese edilebilir bilgilerin ortaya koyulması, işletmeyle alakalı bilgilerin tarafların gereksinimlerini en iyi biçimde giderilebilmesi maksadıyla muhasebe platformunda, finansal raporların hazırlanması, teori ve uygulamalar açısından uluslararası muhasebe standartlarının hazırlanması lüzumunu doğurmuştur. Hazırlanacak yüksek kaliteli standartlarla muhasebe riskini yok ederek daha fazla ticaret, yatırım ve büyümenin yapılabilmesine olanak yaratmak amaçlanmıştır (Kocamaz, 2012:106). Uluslararası muhasebe standartları, finansal raporların ve tabloların temsil ettikleri organizasyonun varlıklarının ve kaynaklarının en şeffaf ve doğru bir biçimde aksettirmesi temeline dayanmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde, küreselleşme sürecine yer verilmiş ve ikinci bölümde uluslararası muhasebe standartları çerçevesinde muhasebe uygulamalarına yönelik etkileri araştırılmıştır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Güncel olarak sosyal bilimler literatüründe sıklıkla kullanılan, lakin belirsizliklerin fazla olduğu küreselleşme kavramı, kesin bir ifade biçimiyle tanımlanamamıştır. Yaklaşık 400 yıldan fazla zamandan beri küresel kavramının bir tarihi olmasına rağmen küreselleşme kavramı 1960'larda yaygın bir biçimde kullanılmaya başlanmış olup, 1980’li yıllardan beri de kullanımı artmıştır (İçli, 2001:163). Küreselleşme hususunda farklı tanımlar söz konusudur. Farklı tanımların oluşmasının temel sebebi ise, henüz bilim adamlarının küreselleşme kavramı hususunda ortak bir yargıya ulaşamamış olmalarıdır (Tağraf, 2002:35).

Küreselleşme denildiği zaman, ana tema olarak bazıları ekonomik, bazıları sosyal, kültürel veya siyasi alanı alabilmektedir. Benzer bir durumda tanımlarda ve tariflerde, kimi zaman nedenler ve süreçler kimi zaman da sonuçlar ön planda olabilmektedir (Karakaya, 2010:3).

Kavramsal olarak küreselleşme; farklı biçimlerde algılanabilmekte ve farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Küreselleşme terimi; uluslararası, sınırsız ticaret ve finansal akışlar sayesinde, teknoloji ve bilginin etkileşimi olarak ifade edilmektedir (Goyal, 2006:166).

Kimileri küreselleşmenin dünyada refahı yükselteceğini belirtirken, bununla birlikte gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasında oluşan farkları azaltacağını belirtir, kimileri de sömürgeciliğin modern yaklaşımı olarak küreselleşme kavramını tanımlamışlardır. Küreselleşme kavramıyla alakalı olumlu yaklaşımlar söz konusu iken, bu kavramı ve süreci çok şiddetli bir biçimde eleştiren olumsuz yaklaşımlar da mevcuttur. Ayrıca küreselleşme kavramına ve küreselleşme sürecine tarafsız yaklaşan görüşler de bulunmaktadır (Kürkçü, 2013:1).

Küreselleşme kavramıyla yapılan bir diğer tanımda da; toplumların siyasal yönetimi ve yönetim politikaları, kültürleri ve ideolojisi hususunda uluslararası sermayenin ekonomi politikası, kültürü ve ideolojisinin egemenliğini kurması ve geliştirmesi belirtilmektedir (Gezgin, 2005:10).

Ekonomik küreselleşme kavramı ise bölgesel ölçeklerin ilerisinde ekonomik kuralların küresel ölçekte olması şeklinde ifade edilmektedir. Diğer bir deyişle, ülkeler arasındaki ekonomik sınırların yok olduğu, ulus devletlerin himayesindeki ulusal pazarların, küresel sermayenin himayesindeki küresel pazarlara dönüştürülmesi olarak tanımlanmaktadır (Karakaya, 2010:4).

Ekonomi alanında da birçok alandaki gibi globalleşme süreci başlamış bu globalleşme süreci ekonomik sınırları tamamıyla ülkeler arasında yok etmiştir. Ekonomi kapsamında oluşan bu küreselleşme süreci, ülkelerin ekonomilerini birbirlerine bağımlı kılmaktadır. Hem ulusal hem de uluslararası açıdan finansal bilgilerin, küreselleşmeyle birlikte entegre olması zaruridir (Şahin ve Pazarçeviren, 2007:130).

Küreselleşme sürecinin ortaya çıkardığı yeni durumun kökeninde, işletmelerin dünyanın her bölgesinde herhangi bir sınırlamaya zorlanmadan tek bir pazar gibi faaliyet gösterebilmesi gayesi vardır. Dünyanın her yerinde tek bir pazar olabilmek gayesiyle ülke yönetimlerinin, ülke gümrüklerini daha naif bir yapıya dönüştürmeleri amaçlanır. Bu çerçevede gelişmiş ülkeler tarafından yönlendirilen Dünya Ticaret Örgütü'nün oluşturduğu uluslararası ticaretteki yeni düzenlemeler empoze edilmektedir (Tağraf, 2002:34).

Ülkeler arasındaki muhasebe uygulamalarında farklılıklar, finansal bilgilerin karşılaştırılmasını zorlaştırmakta, uluslararası işletmelerin faaliyetlerini sınırlamakta ve sermaye piyasalarının gelişimini engellemektedir (Kalmış ve Dereköy, 2010: 124). Bu husus, yatırımcı açısından bazı riskleri de beraberinde ortaya çıkarmaktadır. Yatırım yapılacak ülkedeki muhasebe uygulamalarının yeterince anlaşılabilmesi; bu risklerden en önemlileridir (Şahin ve Pazarçeviren, 2007:131).

Muhasebe uygulamaları küresel işletmelerin ve de diğer işletmelerin hem gelişmelerini hem de sürekliliklerini devam ettirme konusunda önemli bir görev almıştır. Uluslararası ticaret hacminin artmasıyla beraber her ülkede farklı olan muhasebe uygulamalarının uyumlaştırılmasını zaruri yapmış, 1972 yılında uluslararası muhasebe standartlarının temeli atılmıştır (Güneş vd., 2012:62).

Muhasebe standartları kavramı muhasebe açısından ele alındığında, muhasebe uygulamalarının çerçevesini oluşturan kurallar bütünü olarak ifade edildiği görülmüştür (Atmaca, 2010:5).

Finansal tabloların tek düzen olarak ortak bir dille hazırlanmasına ve daha güvenilir olmasına, muhasebe standartlarının oluşturulması imkân sağlamaktadır. Bilakis, finansal sistemin etkili bir biçimde çalışabilmesi maksadıyla muhasebe standartlarının oluşturulmasıyla birlikte kaliteli de oluşması gerekmektedir. Kaliteli muhasebe standartları belirli kavramsal düzen içinde açık ve anlaşılır olmaları, finansal bilgi kullanıcılarına tam olarak cevap verebilmeleri, birbiri ile tutarlı olmaları, muhasebenin konusunu içeren işlemlerin karşılaştırılabilirlik ve tutarlılığın oluşturulmasını

teminen alternatif uygulamalardan kaçınmaları gibi ana özellikleri içermelidir. Küreselleşen dünyada muhasebe standartlarına duyulan gereksinim, uluslararası sermaye hareketlerinin çoğalmasından kaynaklanmaktadır. Muhasebe standartlarının kaliteli olmakla beraber, uluslararası muhasebe standartlarıyla da entegre olması lazım gelir (Bağcı, 2002:25-26).

Muhasebe standartlarının oluşturulma amaçları şu şekilde sıralanabilmektedir (Kiracı ve Köse, 2002:49):

- Pratikteki farklı durumları yok ederek, muhasebe ilkelerinde tekdüzeni oluşturmak,
- Finansal tabloların açık ve uygun, hatta anlaşılabilir, tarafsız ve mukayese edilebilir olmasını sağlamak,
- İşletme ile ilgili kişi ve kurumların yanlış değerlendirmelerine ve karar vermelerine mani olmak,
- Uluslararası alanda finansal bilginin üretimi ve sunulması esnasında ortak bir lisan oluşturmak,
- Çokuluslu işletmelerin yüzleştikleri farklı muhasebe standartlarından kaynaklanan problemleri çözümlenmektedir.

Gelişen ülkelerin liderliğinde ve gelişmekte olan ülkelerin de müdahil olmasıyla, 1973'te Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC) kurulup, faaliyete başlamış ve Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS) iyileştirilip yayınlanmıştır. Bu uluslararası standartların ülkeler konjektüründe, yeni geliştirilecek ulusal muhasebe standartlarında baz alınması öngörülmüştür (Korkmaz vd., 2007:97).

IASC'nin gayesi dünyada tek tip muhasebe standartları yapmak ve de uygulama sahasını geliştirmektir. Ayrıca, çoklu muhasebe standartlarının farklılığı sorunu çözülmez gibi görünmesi sebebiyle yönetim kurulu işe, bütün ülkeler açısından onaylanabilecek uluslararası muhasebe standartlarının oluşturulmasını başlangıç seçmişlerdir. Lakin bu etap bir hayli zor, hemen hemen imkânsız gibi görünmekteydi (Aysan, 2008:47).

Komitenin esas gayesi, uluslararası muhasebe standartlarının üretimini yaygınlaştırıp ve kullanımını da artırarak, muhasebe mesleğinin uluslararası sahada sağlıklı bilgiler üreten bir oluşuma erişmesini sağlamak olarak belirlenmiştir. Komite bu görevlerini yerine getirirken, taslakları hazırlamış, mesleki örgütlerin görüşlerini alarak bunları meslek mensuplarına önermiştir. Komite, bu konudaki çalışmalarını yürütürken, görüş ve önerileri, sunulan çeşitlilikleri bir araya getirerek standartlara son şekillerinin verilmesi ve yayınlaması görevlerini de üstlenmiştir. UMS-1 ve UMS-2 standartları 1975 yılında bu şekilde yayınlanmıştır (Güvemli, 2008:5).

Münih'te 1977 yılında gerçekleştirilen 11. Dünya Muhasebeciler Kongresi'nde, Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC) kurulmuştur. IFAC'ın kurulması ile çalışmalar süreklilik kazanmış ve yüzden fazla ülkenin meslek örgütlerinin desteği sağlanmıştır. Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi de 1980'li yıllarda genişleme sürecine girmiş ve IFAC ile çalışmaya başlamıştır. Muhasebeciler Federasyonu'nun bütün katılımcıları bu Komite'nin üyelerine dönüşmüş ve IFAC, Komite'yi uluslararası standart koyucusu olarak kabul etmiştir (Bekçi ve Özdemir, 2006:145).

Avrupa Muhasebeciler Federasyonu (FEE) 1989 yılında yapılan gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde, Avrupa Muhasebeciler Federasyon'un uluslararası uyumlaşmaya destek vermesine ve IASC'a daha fazla katkı yapmasına karar verilmiştir. Lakin Amerikan mesleki otoritesinin (USA-GAAP) yerini UMS' lere devretmeyi kabul etmemesi çok ehemmiyetli bir gelişme olarak görülmüştür ve bu durumun küresel bazda uluslararası muhasebe standartlarının kabulünü sağlamada önemli bir adım olduğu ifade edilmiştir (Aysan, 2008:47).

Bu arada belirtmek gerekir ki, yukarıda sözü edilen Avrupa Muhasebe Uzmanları Federasyonu ile IASC aynı doğrultuda çalışan kurumlardır. Her ikisi de küresel muhasebe standartlarının uyumlaştırılması amacını taşımaktadırlar. Her ikisi de, finansal raporlama maksadıyla kullanılan kalitesi yüksek, şeffaf ve mukayeseli bilgiye imkân veren tekdüzen, anlaşılır, küresel muhasebe standartlarını oluşturmaya çalışan kurumlardır (Güvemli, 2008:6).

Muhasebe uygulamalarında ortak dil ve terim birliği sağlamak maksadıyla 1973 yılı ile 2000 yılına kadar Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (International Accounting Standards Committee - IASC) eliyle çıkarılan ve bazıları uygulamadan kaldırılan 41 adet, UMS (Uluslararası Muhasebe Standartları) yayınlanmıştır. İlerleyen zamanda bu kuruluşun devamı olarak kurulan IASB'nin (Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu) çıkardığı 7 standart ise, UFRS (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) olarak kabul edilmiştir (Toraman ve Bayramoğlu, 2006:465).

IASC 24 Mayıs 2000'de vakıf niteliğine evrildi. O günden beri IASC Vakfı (IASC Foundation) adıyla kabul edilmektedir (Güvemli, 2008: 5). 2002'de Avrupa Birliği bünyesindeki ülkelerin, menkul kıymet borsalarında bulunan firmaların Ocak 2005'den bu yana UFRS'leri uygulamalarının bir mecburiyet olduğunu deklare etti. Bu şunu ifade ediyordu; 2005 yılından bu yana 8000 Avrupa firması finansal raporlarını UFRS'ye uyumlu bir şekilde düzenlemek mecburiyetindeydiler (Aysan, 2008:48).

1973 yılından bu yana Dünya'da ortaya konulan küresel muhasebe standartları arayış çabası ülkemize 1994 yılında yansımıştır ve Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği' nin (TÜRMOB) desteğiyle beraber Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (TMUDESK) kurulmuştur (Karakaya, 2010:87).

Türkiye'de, birçok kurum muhasebe standartlarıyla ilgilenmiştir. Bunlar; Maliye Bakanlığı, Türk Standartları Enstitüsü, Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu, Sermaye Piyasası Kurulu, Sigorta Murakabe Kurulu, Türkiye Bankalar Birliği Kurullarıdır. Bu kurullar, yaptıkları çeşitli çalışmalarla, ülkemizde muhasebe standartları kültürünün yerleşmesi konusunda önemli hizmetler sunmuşlardır. Ancak, muhasebe standartlarıyla bu kadar fazla kurumun alakadar olması, karmaşaya sebebiyet doğurmuştur. Bu amaç doğrultusunda ülke bütününde muhasebe standardı yayınlamak maksadıyla, Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu 2002 yılında kurulmuştur (Erdoğan ve Dinç, 2009:156).

TMSK (Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu) UFRS'lerin tamamını Türkçeye çevirdi ve TFRS'ye (Türk Finansal Raporlama Standartları) dönüştürüp açıkladı. 2008 yılının ortalarından bu yana UFRS'lere entegre çalışmaları sonuçlandı. Günümüz de ise, Türkiye'de bulunan firmalar UFRS'lere çok da uzak olmayan SPK standartlarından faydalanmaktadır. Lakin TMSK'ya Tek Düzen Muhasebe Standartlarının gözlemlenip, uygulanması ve yorumlanması hususunda tek otorite olarak yetki verilmesi neticesinde, Merkez Bankası ve Maliye Bakanlığı UFRS'lere göre yapılanmak mecburiyetinde kaldı (Aysan, 2008:48).

Küreselleşme konusu ve Avrupa Birliğine üyelik süreci ile alakalı çalışmalar Türkiye açısından ulusal muhasebe standartlarının UMS/UFRS ile entegre bir şekilde hazırlanmasını önemli hale getirmiştir. İlk etap da 1994 yılında oluşturulan Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu UMS/UFRS ile entegre standartlar oluşturmak maksadıyla çeşitli çalışmalar icra etmiştir. Türkiye'de ulusal muhasebe standardı yayınlama hususunda 1999 yılında TMSK kurulmuştur ve 39 adet TMS, 6 adet TFRS ve iki adet TMS taslağını 1162 sayfadan oluşan bir kitap olarak yayınlamıştır. Lakin 02.11.2011 tarihli ve 28103 sayılı Resmi Gazete'de neşredilen 660 sayılı Kanun Hükmünde Kararnameyle (KHK) TMSK yerini KGK'ya bırakmış ve TMS/TFRS yayımlama yetkisi bu kuruma verilmiştir (Toroslu, 2014:29; Ürgüp, 2016:10).

KGK (Kamu Gözetimi Kurulu) tarafından yayımlanmış olan muhasebe standartlarıyla bir taraftan kavram birlikteliği sağlanmış diğer taraftan ülkemizde uygulanan muhasebenin evrensel bir dil niteliğine sahip olması sürecinde çok önem arz eden bir adım atılmıştır. Bu düzenlemeyle birlikte

işletmeler, KGK tarafından yayımlanmış olan TMS'leri uygulayacaklardır (Toroslu, 2014:57; Ürgüp, 2016:22).

Muhasebe standartlarının uygulanması açısından ülkemizdeki uygulamaya bakıldığında aşağıdaki durum saptaması yapılabilir (Akdoğan, 2007:108):

- TFRS (IFRS) bazlı konsolide finansal tablolar borsaya kayıtlı işletmeler tarafından hazırlanmaya başlamış, 2004 yılından bu yana bazı firmalarda konsolide tabloların düzenlenmesinde bu uygulama nispeten yapılmıştır.
- TMS standartlarına uyulacağını BDDK yayımladığı yönetmeliklerle deklare etmiştir. Bankalar TMS/TFRS bazlı konsolide tablo oluşturmaya başlamışlardır.
- İkili uygulama şu anda da devam etmektedir. Borsada yayımlananlar TMS/TFRS esasları dikkate alınarak hazırlanır iken, yasal tablolar şu anda eski uygulamalara (Tekdüzene ve Vergi Kanunlarına) temel alınarak hazırlanmaktadır.
- Konsolide tablolar TMS bazlı hazırlanırken bireysel(şahsi) bilançolar şu anda eski uygulamaya temel alarak hazırlanmaktadır. Borsaya kayıtlı bulunmayan işletmeler hala TMS esaslarını uygulamamaktadır.

Muhasebe standartlarında uluslararası uyumun gerçekleştirilmesi ve ülke genelinde muteber olacak uluslararası standartların düzenlenmesi maksadıyla; Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı, Birleşmiş Milletler, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu, Avrupa Birliği ve Uluslararası Sermaye Piyasası Kurulları Örgütü aracılığıyla çalışmalar düzenlenmektedir. Avrupa Birliğine giriş süreci devam eden ülkemizde de, hem Avrupa Birliği hem de küresel düzeyde uluslararası sistemle birliktelik ve uluslararası sermaye piyasalarında bulunabilmek maksadıyla ulusal muhasebe ve denetim standartlarının uluslararası entegrasyonunun sağlanması büyük önem arz etmektedir (Parlakkaya, 2004:120).

### 3. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Küreselleşme ile birlikte, son çeyrek yüzyılda, dünyada işletmeler içinde tek bir dil kullanılmaya başlanmış ve muhasebe uygulamaları da ticari işlemlerde ki gelişmelere paralel bir biçimde ilerlemiştir (Güneş vd., 2008:64).

Ekonomik ve teknolojik gelişmelerin neticesinde dünyada görülen küreselleşme trendi, coğrafi sınırları yok ederek birçok değerın uluslararası bölüşümünü sağlamıştır. Küreselleşme mali platformda, çok uluslu şirketlerin doğmasına, uluslararası para ve uluslararası denetim firmalarının kurulmasına, sermaye piyasalarının gelişme göstermesine, yabancı sermaye iştiraklerinin artmasına ve muhasebe denetim standartlarının ulus sınırlarının aşmasına sebep teşkil etmiştir. Farklı ülkelerin mali tablolarının karşılaştırılabilmesi, uluslararası yatırımcılara doğru ve güvenilir bilgiler sağlanması sadece muhasebede uluslararası standartlara entegre olabilmesiye mümkündür (Parlakkaya, 2004:136).

Sadece ulusal muhasebe uygulamaları, ekonomik ve sosyal düzendeki değişimler ekseninde gelişmekte ve değişiklik yaşamaktadır. Bu sebepten ötürü standartların ortaya koyulması ve entegre olması safhasında bütün ülkenin kendi özel koşullarının varlığı göz ardı edilmemelidir. Entegre çalışmaları, sadece uluslararası muhasebe standartları tercümesinden oluşmaması gerekir. Entegre çabası neticesinde dünya genelinde, finansal tablolar tek bir dil ve muhasebe diliyle anlatılması söz konusu olacaktır. Böylece finansal tablolar da normlara ulaşılmış olacak ve bu normların mukayese edilebilirliği, anlaşılabilirliği, konsolide edilebilirliği, güvenilirliği kazanılmış olması söz konusudur (Kiracı ve Köse, 2002:69).



Muhasebe uygulamalarında ulusal ve uluslararası platformda birliktelik sağlamak için muhasebe standartları oluşturma faaliyetleri içine girilmiştir. Yapılan bu çalışmalar da birden fazla uluslararası kuruluş görev almıştır. Dünyada küresel hususta muhasebe ve finansal raporlama standartlarının oluşturulmasını sağlamak bu kuruluşların ortak gayesidir. Bu kuruluşların başında ise IASC (Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi) gelmektedir. Amacı ise, muhasebe uygulamalarında birlik oluşturmak, muhasebeden sağlanan bilgilerin uluslararası platformda ortak bir oluşuma dönüşmesini sağlamak, kamuya deklare edilen denetlenmiş finansal tablolarda uygulanması gereken muhasebe standartlarını oluşturmak ve muhasebe standartlarının dünya genelinde benimsenmeleri için çaba göstermektir (Çelik, 2013:117).

Uluslararası standartların alınıp uygulanması, ulusal düzeyde yasal değişiklikler yapmayı gerektirmektedir. Bu değişiklikleri yapmak kolay değildir. Çünkü hesaplaşma düzeni, kurumların kendi aralarında veya kurumlarla devlet arasında ve kişilerin kendi aralarında bu hukuk çerçevesinde yürümektedir. Bir uluslararası standardın alınıp uygulanması bu hukuk düzeninde kimi değişikliklerin yapılmasını da zorunlu kılabilir. Her ülkenin kendi geliştirdiği genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ve kuralları, bunları içeren hukuki çerçeve, yaşanan sorunun ana kaynağını oluşturmaktadır. Her ulusun uluslararası standartlarla olan etkileşimi, yukarıda sorunların kaynağı olarak belirtilen muhasebe ilke ve kurallarıyla bunların hukuki düzenini gözden geçirmeyi gerektirmektedir. Öncelikle genel kabul görmüş kavramını, uluslararası genel kabul görmüş durumuna getirme çabası, muhasebe standartlarında birliktelik sağlanarak aşılmaya çalışılmaktadır (Güvemli, 2008: 256-257).

Türkiye, tekdüzen hesap planı açısından önemli değişimler gerçekleştirmiştir. Bu değişimlerin ışığında konu değerlendirildiğinde Türkiye'nin gelecek yıllarda, uluslararası standartlara entegrasyonunun başarılı olacağı varsayılabilir.

Son 60 yıl boyunca oluşan ve çalışmamızda bahsettiğimiz tarihsel gelişmeler ve gelişmeler doğrultusunda uluslararası gelişmelere göre, aşağıda ifade edilen direktifler doğrultusunda çalışarak, muhasebe mesleğini ciddi biçimde geliştirmemiz ülkemiz açısından önem arz etmektedir (Aysan, 2008:48):

1. Ülkede UFRS'lere tam olarak entegre olma konusunda ivme kazanması için tam uyumun başarılması maksadıyla meslek tarafından sağlanan desteklerin artırılması gerekmektedir. Bu sıkı değişimin sağlanabilmesi için birçok yasal ve idari araştırmaya ihtiyaç duyulduğu görülmektedir.
2. Yüksek mesleki standartlar oluşturabilmek amacıyla, Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneğinin toplum ve firmalar tarafından mali desteğe gereksinim bulunmaktadır. TMSK, Merkez Bankası ve diğer kurumlarla sivil toplum örgütlerinin bu gayretlerine destek olunması lazım gelir.
3. 3568 sayılı meslek kanunu bahsinde çalışmalar yapılmalı, finansal raporlama, muhasebe ve denetimle alakalı mesleki standartların geliştirilmesine yönelik IFAC ve AB standartlarına hususunda kapsamlı değişiklik içeren araştırmalara yardımcı ve destek olmak icap etmektedir.

Dünyadaki gelişmelere ülkemizde de benzer biçimde birden fazla yasal altyapı düzenlemesi gerçekleştirilmiştir. Lakin, uygulamaların yasalarla uyumlu hale dönüştürülebilmesi için çalışmaların devam ettirilmesinin lüzumlu olduğu düşünülmektedir (Güneş vd., 2008:64).

## KAYNAKÇA

- Akdoğan, N. (2007). Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarının Uygulanma Süreci: Sorunlar, Çözüm Önerileri. Mali Çözüm, İSMMMOMO Yayın Organı, (80): 101-118.
- Atmaca, M. (2010). Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına ve Vergi Yasalarına Göre Düzenlenen Temel Mali Tabloların Finansal Analiz Açısından Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi ve Türkiye Uygulaması. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aysan, M. (2008). Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve Küresel Uyum. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (40): 44-53.
- Bağcı, H. (2002). Ulusal Muhasebe Standartları ve Uluslararası Standartlara Uyum. XVII. Türkiye Muhasebe Kongresi, İstanbul, 10- 12 Ekim, 21-30.
- Bekçi, İ. & Özdemir, O. (2006). Muhasebe Standartlarının Oluşum Süreci Ve Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına Yönelik Muhasebe Meslek Mensuplarının Bakış Açılıarı Üzerine Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, (2): 143- 164.
- Çelik, S. (2013). Muhasebe Meslek Mensuplarının Türkiye Muhasebe Ve Finansal Raporlama Standartlarına Bakış Açılıarının Değerlendirilmesine İlişkin Ampirik Bir Çalışma: Niğde Örneği. (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Niğde.
- Dinç, E. & Erdoğan M. (2009). Türkiye Muhasebe Standartları Ve Muhasebe Meslek Mensuplarının Bilgi Düzeylerinin İncelenmesi. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (43): 154-169.
- Gezgin, S. (2005). Küreselleşmenin Medya ve Toplum Üzerindeki Etkileri. İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi, (21): 9-12.
- Goyal, K. A. (2006). Impact of Globalization on Developing Countries (With Special Reference to India). International Research Journal of Finance and Economics, (5): 166-171.
- Güneş, H. N. (2008). Tek Düzen Hesap Planının Muhasebe Standartlarına Uygunluğu SPK-TFRS-UFRS'na Uygun Mali Tablo Düzenleme Uygulaması. İSMMMOMO Yayınları, Yayın no:102, İstanbul.
- Güneş, R., Durmuş, A. F. & Solak, B. (2012). Küreselleşmenin Muhasebe Uygulamalarına Etkisi. Akademik Yaklaşımlar Dergisi, 3(2): 57-66.
- Güvemli, B. (2008). Uluslararası Muhasebe Standartları'nın Çeşitli Ülkelerin Muhasebe Kültürleri İle Etkileşimi Ve Türkiye Örneği. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı, İstanbul.
- İçli, G. (2001). Küreselleşme ve Kültür. C. Ü. Sosyal Bilimler Dergisi, Aralık, 25(2): 163-172.
- Kalmış, H. & Dereköy, F. (2010). TMS-18'e Göre Hasılatın Muhasebeleştirilmesi ve Tekdüzen Muhasebe Sistemi ile Karşılaştırılması. Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 12(1): 123-145.
- Karakaya, M. (2010). KOBİ'lerin Küresel Ekonomik İklimde Uyumunda Uluslararası Finansal Raporlama Standartları. Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, 3(2): 1-25.
- Kiracı, M. & Köse, T. (2002). IASC, FASB ve TMS-18'deki Muhasebe Standartları Oluşturma Süreci ve Uyumlaştırma. Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 3(1): 47-70.
- Kocamaz, H. (2012). Uluslararası Muhasebe Standartlarının Dünyada ve Türkiye'de Oluşum ve Gelişim Süreci. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi; 2(2): 105-120.

- Korkmaz, T., Temel, H. & Birkan, E. (2007). Uluslararası Muhasebe Standartları ve KOBİ'lere Etkileri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (36): 96-105.
- Kürkçü Dumanlı, D. (2013). Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşmeye Yönelik Yaklaşımlar. *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication TOJDAC*, 3(2): 1-11.
- Parlakkaya, R. (2004). Muhasebede Uluslararası Uyum Ve Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye'de Muhasebe Uyumlaştırma Çalışmaları. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 4(7): 119– 139.
- Şahin, D. & Pazarçeviren, S. Y. (2007). TFRS (TMS 1, TMS 2, TMS 7, TMS 18, TMS 24, TMS 40) ve SPK Muhasebe Standartlarının IFRS ile Karşılaştırılması. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 2(2): 129-146.
- Tağraf, H. (2002). Küreselleşme Süreci ve Çokuluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi. *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2): 33-47.
- Toraman, C. & Bayramoğlu, F. M. (2006). Avrupa Birliği Uyum Sürecinin Muhasebe Uygulamalarına Etkisi. *Mali Çözüm Dergisi (Özel Sayı)*, (76): 457-480.
- Toroslu, V. (2014). *Dönem Sonu Muhasebe İşlemleri*, Seçkin Yayıncılık. Ankara.
- Ürgüp Elden, S. (2016). *Türkiye Muhasebe Standartlarının (TMS) Üretim Maliyeti Hesaplamasına Etkisi Ve Bir Uygulama. (Yayımlanmış Doktora Tezi). Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı. Sivas.*

## **EXTENDED ABSTRACT**

### **A GENERAL OVERVIEW OF WORK IN ACCOUNTING APPLICATIONS DURING GLOBALIZATION**

#### **Background:**

Through long-term studies in the world of accounting; the main objective is to provide meaningful and realistic information in accounting applications and accounting reporting. Developed countries have worked for this purpose with the national accounting standards they put forward and the standards established by the boards or committees. Differences between the accounting standards of different countries make it difficult to compare the financial information obtained, cause difficulties in mergers and acquisitions of international companies and create a handicap in the capital market. Similar to many scientific systems, the accounting system changes in the axis of the developments in the world, or at least the world conditions impose this transformation. In line with the developments in the world, the accounting plans that form part of the accounting system should also be harmonized.

Standardization has been tried to be established in order to serve the common purpose with the effect of globalization movements in almost every subject. Standard expression; the degree of fitness for purpose. The similar use of events involving money and capital movements due to the fact that international trade has reached very important dimensions; In order to provide meaningful, reliable, truthfully comparable information, the information related to the business can be fulfilled the needs of the parties in the best way, preparation of financial reports on the accounting platform, preparation of international accounting standards in terms of theories and practices has resulted. With the high quality standards to be prepared, it is aimed to eliminate the accounting risk and to enable more trade, investment and growth. International accounting standards are based on the most transparent and accurate reflection of the assets and resources of the organization that the financial reports and tables represent.

### **Methodology:**

In the first part of the study, the process of globalization is given and in the second part, the effects of the accounting practices within the framework of international accounting standards are investigated.

### **Research Purpose:**

This globalization process has created a single common market in the world. Additionally, globalization process, international goods and capital movements have increased at a rapid pace. This differentiation necessitated the transformation and transformation in accounting practices and led to the idea that the language of accounting should be applied in a common language instead of a different accounting language in the country. In this respect, the aim of the study is to examine accounting practices in the process of globalization. For this purpose, previous work on this subject will be examined within the framework of international accounting standards and a general evaluation will be made about accounting practices.

### **Findings:**

With the globalization, in the last quarter century, a single language has been used within the enterprises in the world and accounting applications have progressed in parallel with the developments in commercial transactions. As a result of economic and technological developments, the globalization trend seen in the world has destroyed the geographical boundaries and provided the international distribution of many values. On the financial platform, globalization has led to the emergence of multinational companies, the establishment of international money and international audit firms, the development of capital markets, the increase of foreign capital participations and the accounting standards to exceed the national boundaries. It is possible to compare the financial statements of different countries and provide accurate and reliable information to international investors only by integrating them with international standards in accounting.

### **Conclusions:**

Only national accounting practices are developing and changing on the axis of changes in economic and social order. For this reason, the existence of the special conditions of the whole country should not be ignored during the setting and integration of standards. Integrated studies should not consist solely of the translation of international accounting standards. As a result of the integrated effort, financial statements will be explained in a single language and accounting language around the world. Thus, the financial statements will have reached the norms and these norms are comparable, understandable, consolidated, reliable. In order to achieve national and international unity in accounting practices, accounting standards have been established. These studies have been carried out by more than one international organization. It is a common goal of these organizations to ensure that global accounting and financial reporting standards are established globally. IFAC and the IASC Foundation are the main institutions driving the global accounting climate, and IASB (International Accounting Standards Board) was established in 1973 to create a common accounting system for companies worldwide. Internationally accepted accounting standards have been established under the name of the field and also Turkey Accounting standards (TAS) and Turkey Financial Reporting standards (IFRS) has emerged as accepted standards in Turkey.

## KÜRESELLEŞMENİN GELİR EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: G7 ÜLKELERİ PANEL VERİ ANALİZİ



### EFFECT OF GLOBALIZATION ON INCOME INEQUALITY: PANEL DATA ANALYSIS OF G7 COUNTRIES



DOI: 10.25204/iktisad.612170

Halil TUNALI\*  
Harun ÇETİNKAYA\*\*

#### Öz

*Bu çalışmanın amacı küreselleşmedeki artışın gelir dağılımı üzerindeki etkisini G7 ülkeleri kapsamında incelemektir. Bu amaçla çalışmada 2003-2013 yılları arasındaki küreselleşme ve serbestleşme verileri ile gelir eşitsizliği ilişkisi panel veri analizi yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuçları küreselleşme değişkeninin %95 güven düzeyinde negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır. Buna göre küreselleşmede meydana gelecek bir birimlik artış gelir eşitsizliğini 0.59 oranında azaltacaktır. Bu sonuç küreselleşmedeki artışın gelir eşitsizliğini azaltacağı şeklindeki hipotezi desteklemektedir. Çalışmada kontrol değişkeni olarak belirlenen sermaye açıklığı değişkeni ile gelir eşitsizliği arasında %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada yer alan diğer kontrol değişkeni olan gayri safi yurtiçi hâsıla değişkeni de %90 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.*

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Gelir Eşitsizliği, Finansal Serbestleşme, Yoksulluk.

#### Abstract

*The aim of this study is to examine the effect of increase in globalization on income distribution within the context of G7 countries. For this purpose, the relationship from 2003 and 2013 globalization and liberalization data and income inequality were analysed by panel data analysis. The results of the study revealed that globalization variable was negative sign and statistically significant at 95% confidence level. Accordingly, one-unit increase in globalization will reduce income inequality by 0.59. This result supports the hypothesis that the increase in globalization will reduce income inequality. In the study, a statistically significant relationship was reached 95% confidence level between the income inequality and capital deficit variable which was determined as control variable. In addition, the other control variable in the study, the gross domestic product variable, was found to be statistically significant at 90% confidence level.*

**Keywords:** Globalization, Income Inequality, Financial Liberalization, Poverty.

\* Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, e-mail: htunali@istanbul.edu.tr  
ORCID: 0000-0002-7900-536X

\*\* Doktora Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, e-mail: harunctnkaya@gmail.com  
ORCID: 0000-0001-8708-1840

## 1. GİRİŞ

Tarihinin ilk dönemlerinden itibaren insanlar güvenlik, barınma, yemek vb. ihtiyaçlar için çevrelerini araştırma ve keşif içinde olmuş ve yer yer topluluklar oluşturmuşlardır. Oluşan bu topluluklar üretim, ticaret vb. sebeplerle birbirleriyle iletişim halinde olmuşlardır ve bu durum küreselleşmenin temelini oluşturmuştur. Günümüzde kullanılan küreselleşme kavramı ile ilgili birçok tanım mevcuttur. Bu tanımlardan biri; teknolojik gelişmeler aracılığıyla azalan ulaşım harcamaları veya ülkelerin korumacı sanayi politikalarını değiştirmesine yönelik ortaya çıkan durum şeklindedir (Crafts, 2004: 47). Fakat bu kavram günümüzdeki anlamıyla ilk kez 1968 yılında Garrett Hardin tarafından kullanılmış ve daha sonra işler hale gelmiştir. Campbell küreselleşmeyi artan ticari etkileşimle beraber iktisadi bütünleşme şeklinde tanımlarken, IMF ise hızlı gelişen bilişim teknolojisi ve çokuluslu şirketlerin de etkisiyle global alanda ülkelerin birbirlerine daha bağımlı hale gelme süreci şeklinde tanımlamaktadır. Birçok yazar tarafından yapılan farklı küreselleşme tanımlarında ortak nokta olarak birbirine bağımlı olma hali ön plana çıkabilmektedir (İncekara & Savrul, 2015: 105).

Küreselleşme olgusu iktisadi, siyasi ve kültürel bakımdan gelir grupları arasında farklılıkların oluşmasına neden olmaktadır şeklindeki hipotez varlığını sürdürürken gelir eşitsizliği günümüzde bir fenomen olarak kabul edilmektedir (Galbraith ve Halbach, 2016:2). Ayrıca küreselleşme kavramı tanımı ve sonuçları bakımından sosyal bilimler alanında en çok tartışılan konular arasında yer almaktadır. Küreselleşme ile beraber mal ve hizmetlere tanınan serbestlik artmıştır. Sermaye istediği ülkeye teknolojinin de gelişmesiyle tek tuşla girip çıkabilir duruma gelmiştir. Bunun yanında özelleştirmeler ile devlet ekonomiden çekilmiştir. Küreselleşme karşıtı görüşe göre artan küreselleşme ile beraber devlet sağlık ve eğitime daha az bütçe ayırmaya başlamış, bu durum sosyal devlet anlayışını azaltmıştır. Bu görüşe göre küreselleşme ile toplam ticaret hacmi ve toplam refah seviyesinde de artış görülmesine rağmen, çok sayıda insan yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır (Bilen, 2016: 21).

1980'den itibaren hızla gelişen teknolojiyle beraber küreselleşme kavramı da önem kazanmış ve küreselleşmenin gelir dağılımında oynadığı rol konusundaki tartışmalar artmıştır. Bu noktada küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisinin özellikle yükselen piyasa ekonomileri açısından irdelenmesi önemli hale gelmektedir. Bu sebeple çalışma, G7 ülkeleri şeklindeki özel bir örneklem grubuna ilişkin etkiyi araştırmaktadır. Çalışmada kriz dönemlerindeki etkinin de tespiti amacıyla 2003-2013 yıllarına ait veriler kullanılmıştır. Verilerin 2003-2013 yıllarına ait olmasının bir diğer sebebi ise örneklem kapsamındaki tüm ülkelerin aynı yıla ait verilerine ulaşabilmektir. Bu amaçla artan küreselleşmenin G7 ülkelerindeki gelir dağılımına etkisi panel veri analizi yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmanın giriş kısmından sonra ikinci bölümde teorik çerçeve, üçüncü bölümde literatür incelemesi, dördüncü bölümde metodoloji, beşinci bölümde ampirik bulgular verildikten sonra son bölümde sonuç yer almaktadır.

## 2. TEORİK ÇERÇEVE

Küreselleşme, ülkedeki kaynakların dünyadaki diğer ülkelere hareketliliğini arttıran ve ülke ekonomilerinin karşılıklı bağımlılıklarını arttıran kapsamlı bir ekonomik entegrasyon sürecini ifade etmektedir (OECD, 2002). Küreselleşme artışının bir tarafta global ekonomik büyümeyi ve sosyal gelişmeyi süspense ettiği düşünülürken, öte yandan gelir dağılımı ve çevrenin bozulmasını hızlandırdığı ile ilgili tartışmalar meydana gelmektedir. Ekonomi ve toplum üzerinde meydana geldiği düşünülen bu hususlar bir takım değerlendirmelere tabi tutulmuştur. Yapılan değerlendirmelerin bir kısmı küreselleşmenin ekonomik büyümeye pozitif katkı sağladığı, yoksulluk, gelir dağılımındaki eşitsizlik ve çevre kirliliği sorunlarına olumlu etki ettiği teorisine dayanmaktadır (Rodrik, 1998; Milanović, 2005; Lucas, 2000; Acemoğlu ve Ventura, 2002; Bhagwati, 2004; Asteriou vd., 2014). Fakat bu görüşlerin aksine diğer bir kısım değerlendirmeye göre küreselleşme süreci

ekonomik güvensizliğe sebep olarak gelir eşitsizliğini arttırmıştır (Stiglitz, 2012; Cornia ve Kiiski, 2001; Bergh ve Nilsson, 2010; Dreher ve Noel, 2008).

Küreselleşme siyasal, teknolojik, iletişimsel ve kültürel boyutları olan geniş bir kavram olsa da en önemli yönü ekonomik boyutudur. Ekonomik açıdan küreselleşme, ulusal ekonomilerin tek bir pazarda bütünleşmesini ifade eder. Başta sermaye olmak üzere, malların, hizmetlerin akışkanlığının artması ile ülkeler arası ticari ilişkiler artmış ve ülkeler birbirlerine daha bağımlı hale gelmiştir. Bu noktada tarihsel açıdan bakıldığında 1929 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan ve tüm dünyayı saran ekonomik buhran 1944 yılına kadar sürmüştür. İkinci dünya savaşının kazananları dünya ekonomisini sabit kur rejimi ve sermaye kontrolü temeline göre şekillendirmişlerdir. 1929 yılında yaşanan ekonomik durgunluk Keynes'in devletin ekonomiye müdahil olmasına yönelik ekonomik politikaları sayesinde aşılmıştır. Dönemin liberal politikalarının aksine Keynes, devletin ekonomiye müdahil olması gerektiğini belirtmiştir. Krizin sebebi olarak toplam talebin yetersizliğini görmüş ve devletin toplam talebi arttıracak ekonomik politikalar uygulaması gerektiğini öngörerek kriz bu sayede aşılmıştır (Keynes, 1936). Bu durum 1970 yılına kadar devam ederken, devletler piyasa ekonomisinin neden olduğu sosyal adaletsizlikleri azaltmak için artan oranda sosyal harcamalar yapmışlardır.

1970'li yıllarda hükümetler yüksek enflasyon, durgunluk ve yüksek işsizliğin aynı anda yaşandığı bir durumla karşılaşmışlardır. Krizin ardından bu krizden keynesyen yöntemlerle çıkılamayacağı ve devletlerin yeniden ekonomiden çekilmeleri gerektiği şeklindeki görüşler ön plana çıkmıştır. Ekonomideki tıkanmanın sebebi olarak devletin ekonomiye müdahalesi görüldüğünden devletlerin sermaye hareketleri üzerindeki kontrolleri kaldırılmaya çalışılmıştır. Gelişmiş ülkeler Dünya Bankası gibi kuruluşlar sayesinde az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri bu etkileşim sürecine katmışlardır (Özer, 2012: 23). 70'li yıllardan itibaren küreselleşme hız kazanmış az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin küresel sisteme entegre olması süreci, sermaye hareketliliklerini ortaya çıkarmıştır. Bu bakımdan az gelişmiş ülkeler yatırımlar için yeteri kadar tasarruf miktarına sahip olmadıklarından dolayı ülkedeki kalkınmanın ve gelir eşitsizliğini azaltmanın yolu olarak küreselleşme yoluyla sermaye hareketleri ihtiyaç haline gelmiştir. Bu ülkeler yabancı sermayeyi ülkelere çekerek ülkelerindeki yatırımları ve ödemeler bilançosundaki açığı finanse etmelidirler.

Küreselleşmede bilhassa ticari açıklığın gelir eşitsizliğine etkisinin teorik temeli Heckscher-Ohlin (HO) modelinin faktör fiyatlarının eşitleneceği teoremine dayanır. Ülkelerin ihtiyaç duyduğu az olan kaynaklar ithal edilirken ucuz ve çok olan kaynaklar ise ihraç edilir. Bu teoriye göre ticari açıklık yani küreselleşme arttıkça gelişmekte olan ülkelerdeki düşük vasıflı ve vasıflı elemanlar arasındaki gelir eşitsizliği azalırken gelişmiş ülkelerde ise gelir dağılımı olumsuz etkilenecektir (Baek ve Shi, 2016: 4). Heckscher-Ohlin modeli günümüzde de Grossman ve Hansberg (2008) tarafından teorik olarak desteklenmiştir. Fakat bugüne kadar HO teoremini destekleyici bir çalışma bulunamamıştır. Düşük ücretler ve sonucunda oluşan talep kıtlığı kapasite fazlalığını ortaya çıkarmıştır. Böylece işçilerin kendilerinin ürettikleri ürünleri bile almaya güçleri yetmemiştir. Nitekim birçok gelişmiş ülke de düşük büyüme rakamları, kronik işsizlik ve düşük ücretlerle karşı karşıya kalmıştır (Kratou ve Goaid, 2016).

Gelir eşitsizliği konusunda ortaya koyulmuş ilk hipotezlerden biri Kuznets (1955)'e aittir. Kuznets hipotezine göre ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında düşük gelir düzeylerinde gelir eşitsizliği daha adildir. Gelir artışı ile beraber gelir dağılımı da bozulmaya başlar. Kişi başına gelir sanayileşmiş ülkelerin düzeyine yaklaştıkça gelir dağılımı azalma eğilimi gösterir. Kuznets'in gelişmiş 3 ülke üzerinde yaptığı çalışma, gelir eşitsizliğinin ekonomik büyüme karşısında ters U şeklinde bir görünüm izlediğini ifade etmektedir. Kuznets'in bu hipotezini desteklemeyecek çalışmalar da yapılmıştır. Nitekim Çin ve Hindistan özelinde bir çalışmada yoksulluğun kalkınma ile düştüğünü, ancak kişi başına düşen GSYH yükselirken, gelir dağılımının da bozulmaya doğru hareket ettiği belirlenmiştir (Quah, 2002).

Çalışma söz konusu teorik arka plandan hareket etmektedir. Çalışmanın ampirik bulguları küreselleşmenin gelir eşitsizliğini olumlu etkilediği şeklindeki hipotezi destekler niteliktedir. (Kuznets, 1955; Grossman ve Hansberg, 2008; Baek ve Shi, 2016). Ayrıca Lucas'ın (2000) sermaye hareketliliği ile ülkelerde yatırımlar artacak ve iş imkânları doğacak bunun sonucunda reel gelir artacak ve gelir eşitsizliği azalacaktır görüşü destekleyici mahiyettedir. Ek olarak Milanović'in (2005), küreselleşme yüksek gelir grubundaki gelişmiş ülkelerdeki eşitsizliği azaltacaktır teorisi seçilen örnekleme gerekçe oluşturmaktadır. G7 ülkelerinin sosyoekonomik bakımından diğer ülkelerle kıyaslandığında daha iyi seviyede olmaları, kişi başına düşen gelir miktarının yüksek olması gibi nedenler bu örneklemin seçilmesinin gerekçesini oluşturmaktadır.

### 3. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Literatürdeki küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalar incelendiğinde iki görüşün yer aldığı görülmektedir. Bunlardan ilki küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azalttığını savunurken diğer görüş sahiplerinin ise küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırdığını savundukları görülmektedir. Küreselleşmenin gelir dağılımına etkisinin olumlu olduğunu savunan görüşe göre küreselleşme sayesinde son 20–30 yılda geçmiş yıllara göre gelir dağılımı daha eşit bir durumdadır. Buna göre devletin özelleştirmeler ile ekonomiden elini çekmesi, sermayenin serbest hareket edebilmesi ile sermayenin gelişmiş ülkelerde azalan marjinal gelirden dolayı gelişen ülkelere yönelmesi, ülkeler arası ticaret hadlerinin artması ve entegrasyonun gelişmesi uzun vadede gelir dağılımını düzeltici etkiye sahiptir. Acemoğlu ve Ventura (2002), yaptıkları çalışmada gelir dağılımını belirlemede ticaret haddi ve uzmanlaşmanın önemli olduğunu göstermişlerdir. Ülkeler arasındaki ticaret haddi ve uzmanlaşmaya bağlı olarak ülkedeki sermaye sahiplerine gelişmemiş ülkelere göre daha az getiri sağlayacağı için uzun dönemde dünya gelir dağılımının uluslararası ticaretteki serbestlik sayesinde daha dengeli olacağını ortaya koymuşlardır.

Lucas'a göre sermaye hareketlerinin serbestliği ülkeler arasındaki eşitsizliği azaltacaktır. Çünkü sermaye sahipleri, gelişmiş ülkelere göre gelişmemiş ülkelere daha fazla getiri elde edebileceklerdir. Gelişmemiş ülkelere gelecek sermaye ile ülkelerde yatırımlar artacak ve iş imkânları doğacak ve zamanla teknolojik gelişmelere de uyum sağlayacaklardır. Tüm bu gelişmeler sonucunda ülkeler de reel gelir artacak ve gelir eşitsizliği azalacaktır (Lucas, 2000: 159-168).

Rodrik (1998), gelişmekte olan 23 ülkeye yönelik yapmış olduğu çalışmada 1973-1996 yılları arasında sermaye hareketleri serbestliği ile kişi başına düşen gayri safi milli hâsıla arasında bir ilişki bulamamıştır. Araştırma sonuçları sermaye hareketleri serbestliğinin teorik olarak sunulanın aksine uzun vadede yatırım ve iş sahası olarak kalmadığını ortaya koymaktadır. Rodrik, söz konusu sermayenin kriz dönemlerinde bir anda ülkelere dışarıya çıktığını ve bu durumun da krizlerdeki derinliği arttırdığını tespit ederken bu duruma örnek olarak Asya krizlerini göstermiştir.

Baines (1999), küreselleşme ve serbest ticaretin gelişmemiş ülkeler için fırsat olduğunu düşünmektedir. Ona göre sermaye ucuz işçiliğin olduğu yere yani gelişmemiş ülkelere gidecektir. Böylelikle gelişmemiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki fark ve gelir eşitsizliği azalacaktır. Ali, 2000 yılında bazı Arap ülkeleri üzerinde yaptığı çalışmada küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azalttığını kanısına varmıştır. 1980-2000 yılları arasında doğrudan yatırımların Bahreyn, Tunus, Suriye, Birleşik Arap Emirlikleri, Yemen ve Fas ülkelerindeki gelir dağılım farkını azalttığı bulgusunu elde etmiştir.

Merican vd. (2007), yaptıkları çalışmada doğrudan yabancı yatırımlar ve gelir eşitsizliği ilkesi arasındaki ilişkiyi ASEAN 5 ülkeleri üzerinde (Malezya, Tayland, Endonezya, Singapur ve Filipinler) incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda 1970–1999 yılları arasında doğrudan yabancı yatırımların Malezya ve Endonezya'da gelir eşitsizliğini azalttığını, Tayland'da arttırdığını, Filipinler'de ise iki değişken arasında bir ilişki olmadığı kanısına varılmıştır.



Milanoviç 2005 yılında yaptığı çalışmada doğrudan yatırımların ve uluslararası ticaretin etkilerini iki dönemde incelemiştir. Çalışma kapsamında 1988 yılında 95 ülkenin ve 1988-1993 yılları arasında 113 ülkenin hane halkı gelirlerini baz alarak doğrudan yatırımların ve uluslararası ticaretin etkilerini ölçmeye çalışmıştır. Milanoviç'e göre küreselleşme yüksek gelir grubundaki gelişmiş ülkelerdeki eşitsizliği azaltırken, düşük gelire sahip ülkelerdeki eşitsizliği artırmaktadır. Doğrudan yatırımların ise gelir dağılımı üzerinde etkisi olmadığını belirtmiştir.

Cornia ve Kiiski (2001), çalışmalarında 1960 ile 1990 yılları arasında 73 ülkenin ülke içi gelir eşitsizliğini incelemiştir. Araştırma kapsamındaki 73 ülke dünya nüfusunun %80'ini oluştururken gayri safi yurtiçi hasılanın da %90'ını üretmektedir. Araştırmanın sonuçları örnekleme yer alan ülkelerden 48 tanesinde gelir eşitsizliğinin arttığı, 9 ülkede azaldığı ve 16 ülkede ise gelir eşitsizliğinin sabit kaldığını göstermiştir. Gelir eşitsizliği artan 48 ülkeden 16'sı gelişmiş ülke statüsündedir.

Heshmati (2004), yaptığı çalışmada 1995-2001 dönemini incelemiş ve bu çalışmada 62 ülkede küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Kearney bileşik küreselleşme endeksi<sup>1</sup> ve temel bileşik analize dayanan küreselleşme endeksi ile ölçüm yapmıştır. İncelenen ülkeler arasında küreselleşmenin gelir eşitsizliğine etkisini %7 ile %11 arasında açıklayabildiğini ortaya koymuştur.

Literatür incelendiğinde küreselleşmenin gelir eşitsizliğini olumsuz etkilediğine yönelik çalışmaların da varlığı görülmektedir. Dreher ve Noel (2008), 1970-2000 yılları arasında OECD ülkeleri için yaptığı analizde KOF endeksi ile gelir ve ücret eşitsizliği verilerini kullanarak analiz yapmıştır. Nihai olarak küreselleşmenin gelir eşitsizliğini artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Çalışmanın sonuçları küreselleşmenin ekonomik boyutunun gelişmiş ülkelerde sınai ücret eşitsizliğini arttırdığını desteklemiştir. Çalışmada küreselleşmenin politik ve sosyal boyutları, ücret eşitsizliğinin artmasının ardındaki sebepler gibi görülmüştür. Buna karşılık, küreselleşmenin daha az gelişmiş ülkelerde eşitsizlik üzerindeki etkisinin oldukça küçük olduğu kanısına varılmıştır.

Bergh ve Nilsson (2010), çalışmalarında 1970-2005 döneminde KOF küreselleşme endeksi ile Fraser Enstitüsünün ekonomik özgürlük endeksi ve 79 ülkenin net gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi incelemiştir. GMM tahmincisi kullanarak yapılan çalışmada yazarlar ekonomik özgürlüğe yönelik reformların zengin ülkelerde gelir eşitsizliğini artırma eğiliminde olduğu ve sosyal küreselleşmenin orta ve düşük gelirli ülkeler için daha önemli olduğu sonucuna varmışlardır. Ayrıca deneysel bulgular parasal ve yasal reformların ve politik küreselleşmenin eşitsizliği arttırmadığını göstermiştir.

Balan vd. (2015), G7 ülkeleri için yaptıkları çalışmada 1970-2010 yılları arasında incelemiştir. Küreselleşmenin KOF endeksi ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkisini inceledikleri çalışmada Kónya (2006)'nın geliştirmiş olduğu Granger nedensellik analizini kullanmışlardır. Yapılan analizler küreselleşmenin incelenen ülkeler arasında ekonomik, sosyal, politik ve genel boyutlar açısından gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Sonuç olarak, Kanada ve Fransa'da ekonomik küreselleşmeden gelir eşitsizliğine tek yönlü bir nedensellik olduğunu, sadece İngiltere'de ekonomik küreselleşmeden gelir eşitsizliğine iki yönlü nedensellik olduğu, Fransa ve İngiltere'de sosyal küreselleşmeden gelir eşitsizliğine tek yönlü nedensellik olduğu, ayrıca Fransa'da siyasi küreselleşmeden gelir eşitsizliğine tek yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Toplam küreselleşmeyle gelir eşitsizliği arasındaki nedensellik analiz edilirken, genel küreselleşmenin Kanada ve İngiltere'de ve Fransa'da negatif olarak gelir eşitsizliğine neden olduğu, Almanya, İtalya, Japonya ve ABD için ise ampirik bir kanıt bulunmadığı görülmüştür.

Karabıyık ve Dilber (2016), doğrudan yabancı yatırımlar ile gelir eşitsizliği ilişkisini incelemiştir. 1970 ve 2008 yılları arasındaki dönemlerde gelişmiş ve gelişmekte olan 50 ülkeyi

<sup>1</sup>İlk küreselleşme endekslerinden biri olan A.T. Kearney/Dış Politika Küreselleşme Endeksi, küreselleşme olgusunu çok yönlü bakış açısıyla almaktadır. Endeks, dört bileşenden oluşmaktadır. Bileşenler ekonomik entegrasyon, kişisel iletişim, teknoloji ve politik katılımlardır. Bileşenler zaman içinde farklı gelişmeleri göstermektedir.

kapsayan ampirik bir çalışmada gini katsayısı olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve gayri safi yurt içi hasıla kullanılmıştır. Araştırma bulgularına göre doğrudan yabancı yatırımlar eşitsizliğe pozitif bir katkı sunarken, gayri safi yurt içi hasılda meydana gelen artış eşitsizliği olumsuz etkilemiştir.

Öztürk ve Oktar (2017), yaptıkları çalışmada GINI katsayısı ile İnsani Gelişmişlik Endeksi (HDI) arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışma 1990-2015 yılları arasındaki dönemde kalkınma ve gelir eşitsizliği ilişkisini incelemeyi hedeflemektedir. Çalışmada kişi başına gelir yerine Birleşmiş Milletlerin (BM) kalkınma ölçütü olan İnsani Gelişmişlik Endeksi (HDI) kullanılmıştır. Çalışma sonuçları Türkiye’de kalkınma arttıkça gelir eşitsizliğinin düştüğünü fakat kalkınmanın sonraki aşamalarında yeniden artma trendi gösterdiğini ortaya koymuştur.

Eren ve Çütçü (2018), Türkiye örneğinde 1970-2016 dönemini kapsayan yıllık verilerle küreselleşme ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Araştırmada KOF küreselleşme endeksleri ve ekonomik büyüme göstergesi olarak kişi başına düşen gelir verileri kullanılarak yapısal kırılmalı zaman serisi yöntemleri ile analiz yapılmıştır. Araştırmanın sonuçları Türkiye’de ekonomik küreselleşmenin ekonomik büyümeye katkısının olmadığı fakat sosyal ve politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Erkul ve Erkul (2019), çalışmalarında Türkiye ve Şili’nin yıllar itibariyle neoliberal politikaların gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerine etkilerini incelemişlerdir. Çalışmanın amacı Türkiye ve Şili’nin uyguladığı neoliberal ekonomi politikalarının gelir dağılımı (GINI katsayısı) ve yoksulluk istatistiklerine (yoksulluk oranları ve İnsani Gelişmişlik Endeksi/HDI) etkilerini incelemektir. Çalışmanın sonuçlarında gelir eşitsizliği ve yoksullukla mücadele konusunda Şili’nin Türkiye’ye kıyasla daha etkin politika uyguladığına ulaşılmıştır.

Acun (2019) tarafından OECD ülkelerinde gelir dağılımını etkileyen faktörleri belirlemek için bir çalışma yapılmıştır. Analiz için 1987-2014 yılı verileri kullanılmıştır. 1987-2014 yılları arasında bazı OECD ülkelerinde gelir dağılımına etki eden faktörler panel verilerle analiz edilmiştir. Analiz sonucunda artan ekonomik ve finansal küreselleşmenin gelir dağılımını bozucu yönde etki ettiği sonucuna ulaşılmıştır. OECD ülkelerinde artan eğitimli nüfusunda gelir dağılımına negatif yönlü etkisi olduğu görülmüştür.

Literatürde küreselleşmenin gelir eşitsizliğini etkileme yönü bakımından bir ortaklaşmanın olmadığı görülmektedir. Buna rağmen son yıllarda ekonomik verilerin gösterdiği üzere küreselleşmenin gelir dağılımını olumlu etkilediğine dair çalışmaların yoğunluğu göze çarpmaktadır. Küreselleşmenin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda artan eşitsizliğini azalttığına dair yeterli ampirik kanıt bulunmaktadır (Rodrik, 1998; Milanović, 2005; Lucas, 2000; Acemoğlu ve Ventura, 2002; Bhagwati, 2004; Asteriou vd., 2014).

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde küreselleşme ve serbestleşme verileriyle birlikte gelir eşitsizliğinin incelendiği çalışmaların diğer çalışmalara nazaran nispeten az olduğu görülmektedir. Bu çalışma hem küreselleşme endeksi hem serbestleşme verileri hem de GSYH kişi başına düşen verilerin bir arada küreselleşmeye etkisini ölçmesi bakımından diğerlerinden ayrılmaktadır. Ayrıca G7 ülkeleri örneklem alanı ve panel veri analizi yöntemi bakımından çalışmanın ortaya koyduğu sonuçlar önemli ve özgündür. Çalışma, sonuçları bakımından küreselleşmenin gelir eşitsizliğine olumlu etki ettiği şeklindeki literatürü destekler niteliktedir.

## 4. METODOLOJİ

### 4.1. Örneklem ve Veri Seti

Araştırmanın örneklemini G7 olarak tanımlanan Almanya, Fransa, İtalya, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ve Japonya ele alınmıştır. Ancak Japonya’ya ait verilerin eksik olması sebebiyle analizden çıkarılmıştır. G7 ülkelerinin sosyoekonomik olarak gelişmiş ülkeler statüsünde

yer almaları araştırma hipotezini sınamak için uygun örneklem alanı olarak görülmüştür. Araştırma modelinin bağımlı değişkeni olarak belirlenen GINI (disposable income) değişkeni Solt (2016) tarafından geliştirilen SWIID veri tabanından alınmıştır. Bağımsız değişkenler olarak ise GDP, SGA ve KOF değişkenleri kullanılmıştır. Araştırma verileri 2003-2013 yılları arasındaki dönemi kapsamaktadır. Modelde SGA ve GDP kontrol değişken olarak eklenmiştir. GDP verileri Dünya Bankası veri kaynaklarından, KOF verileri İsviçre Ekonomi Enstitüsü tarafından küreselleşme endeksi olarak yayınlanan verilerden alınmış olup son olarak SGA verileri ise IMF veri bankasından elde edilmiştir. Araştırmada yer alan tüm değişkenlere ait bilgiler Tablo 1’de gösterilmektedir.

**Tablo 1:** Model Değişkenleri ve Tanımları

		<b>Bağımlı Değişken</b>	
<b>Y</b>	GINI	Gelir Eşitsizliği	Gelir Eşitsizliği GINI Katsayısı
		<b>Bağımsız Değişkenler</b>	
<b>X1</b>	KOF	Küreselleşme	İsviçre Ekonomi Enstitüsü Küreselleşme Endeksi
		<b>Kontrol Değişkenleri</b>	
<b>X2</b>	SGA	Sermaye Açıklığı	Sermaye Açıklığı IMF Endeksi
<b>X3</b>	GDP	Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla	Kişi Başına Düşen GSYH (Logaritmik)

#### 4.2. Araştırma Modeli ve Analiz

Araştırmada, küreselleşmenin G7 ülkeleri üzerindeki gelir eşitsizliğine etkisi panel veri regresyon tekniği ile analiz edilmiştir. Panel verileri, belirli bir zaman dilimi boyunca kesitlerdeki örnek gözlemleri toplayan bir tekniktir. Panel verisinde gözlemler N x T boyutu ile endekslenir. N, bankaların (panellerin) sayısıdır ve T, yıllık, aylık veya günlük gibi bir zaman dizisinin boyutudur. Yatay kesit ve zaman serisi analizlerinde N x T boyutlu analizler yapılamaz. Panel veri ise çoklu doğrusal bağlantı sorununu en aza indirerek bu analizleri tek başına yapabilir ve bu sebeple tercih edilmiştir (Baltagi, 2005: 6).

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \beta_3 X3_{it} + U_{it}$$

Tablo 1’de gösterilen değişkenlerin yer aldığı araştırmamızın ekonometrik modeli yukarıdaki şekildedir. Burada ‘i’ ifadesi yatay kesitleri, ‘t’ ise zaman boyutunu ifade eden alt indisleri temsil etmektedir. Modelde yer alan  $\beta_1$ ’den  $\beta_3$ ’e kadar olan katsayılar bağımsız değişkenlere ait eğim katsayılarını ifade etmektedir.  $\beta_0$  sabit kesişim katsayısını ve  $U_{it}$  ise hata terimini göstermektedir.

#### 5. AMPİRİK BULGULAR

Çalışma panel veri regresyon analizi yardımıyla yapılmış ve gelişmiş yedi ülkedeki artan küreselleşmenin gelir eşitsizliğine olan etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Aşağıdaki tabloda değişkenlere ilişkin ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri yer almaktadır.

**Tablo 2:** Özet İstatistikler

Değişken	Tanımlayıcı İstatistikler			
	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
<b>GINI</b>	33.684	6.151	26.1	48.2
<b>SGA</b>	0.8748	0.059	0.79	1
<b>KOF</b>	84.138	3.250	78.74	89.06
<b>GDP</b>	28.757	0.751	27.517	30.451

Yukarıdaki tablodaki sonuçlar incelendiğinde gelişmiş yedi ülkedeki gelir eşitsizliği ortalamasının 33.68 olduğunu göstermektedir. Sermaye açıklığı değişkenine ait ortalama %87 seviyesindeyken Kof küreselleşme endeksi örneklem kapsamındaki ülkelerde 84.13 ortalamasına sahiptir.

Araştırmada yapılan ön analizlerden sonra öncelikle panel veri için birim etki ve zaman etki sınaması yapılmıştır. Örneklemde yer alan ülkelerin zaman etkisinin testi için F testi, Breusch-Pagan LM testi, En Çok Olabilirlik (LR) testi ve Score testi yapılarak zaman etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Birim etki için aynı testler yapıp birim etkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sonuçlar Tablo 3’de gösterilmiştir.

**Tablo 3: Zaman ve Birim Etkinin Testi**

	F Testi	Breusch-Pagan LM Testi	Olabilirlik Oranı (LR) Testi	Score Testi
Zaman Etki Sınaması (Prob.)	0.99	1.00	1.00	1.00
Birim Etki Sınaması (Prob.)	0.00	0.00	0.00	0.00

Tablo 3’den görüldüğü gibi zaman etkisi için yapılan test sonuçlarından hareketle zaman etkilerinin standart hatalarının sifıra eşit olduğu şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezi kabul edilip zaman etkilerin etkin olmadığı görülmüştür. Birim etki için yapılan testler sonucunda birim etkilerin sifıra eşit olduğunu iddia eden  $H_0$  hipotezini reddedilerek birim etkilerin etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Analizin devamında birim etkinin varlığı altında en uygun tahminci seçimi için Hausman testi yapılarak sonuçlar Tablo 4’de gösterilmiştir.

**Tablo 4: Hausman Testi Sonuçları**

Değişkenler	Katsayı Değerleri	
	Sabit Etkiler Modeli	Tesadüfi Etkiler Modeli
SGA	9.4802	11.0093
KOF	-0.2330	-0.5964
GDP	1.9958	4.1304
<b>Ki-Kare:</b>	3.93	
<b>Prob. Değeri:</b>	0.2689	
<b>Seçilen Model:</b>	<i>Tesadüfi Etkiler Modeli</i>	

Hausman testi sonucunda prob. değeri 0.05 değerinden büyük olduğundan  $H_0$  hipotezi kabul edilerek tesadüfi etkiler modelinin anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçtan hareketle örneklemdeki ülkelerin bağımsız değişkenlerinin bağımlı değişkene etkisi tesadüfi etkiler testi sonuçları ile açıklanacaktır. Bu sonuçlar aşağıda Tablo 5’te gösterilmiştir.

Analizin devamında otokorelasyon, heteroskedasite ve birimler arası korelasyon ilişkilerinin varlığı için çeşitli testler yapılmıştır. Otokorelasyon testinin hipotezi modelde otokorelasyon yoktur şeklindedir. Durbin-Watson ve Baltaqi-Wu LBI test ortalamaları 2 değerinden küçük olduğundan  $H_0$  hipotezi reddedilmiş ve modelde otokorelasyonun olduğu görülmüştür. Modelde değişen varyansların durumu heteroskedasite ile test edilmiştir. Heteroskedasite varlığı için yapılan Levene, Brown ve Forsythe testi sonuçlarına göre  $H_0$  hipotezi reddedilememiş ve heteroskedasitenin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Modelde birimler arası korelasyonun varlığı Pesaran CD Testi, Frees Testi ve Friedman Testi aracılığı ile sınanmıştır. Pesaran ve Friedman testinin prob. değerleri 0.05 değerinden büyük

olduğundan  $H_0$  hipotezi kabul edilmekte ve birimler arası korelasyonun olmadığı anlaşılmaktadır. Birimler arası korelasyon için yapılan son test olan Frees testi sonuçlarına göre %95 güven düzeyinde test istatistik değeri kritik değerden küçük olduğundan  $H_0$  hipotezi reddedilememekte ve birimler arası korelasyonun olmadığı anlaşılmaktadır. Sonuçlar çalışmada birimler arası korelasyon sorununun olmadığını ortaya koymuştur.

Çalışmada G7 olarak bilinen ülke grubundaki artan küreselleşmenin gelir eşitsizliğine olan etkisi analiz edilmiştir. Analizde gerekli düzeltmelere uygun tahminci seçimi yapılarak regresyon analizi yapılmıştır. Modelde otokorelasyon varlığından dolayı Driscoll-Kraay standart hatalar tahmincisi ile düzeltme yapılmıştır (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 266). Nihai analizle yapılan test sonuçları Tablo 5’de gösterilmiştir.

**Tablo 5:** Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliğine Etkisi

GINI	Katsayılar	Drisc/Kraay Std. Hata	P >   t	VIF
KOF	-0.5964**	0.2087	0.017	1.15
SGA	11.0093**	4.8505	0.047	1.48
GDP	4.1304*	1.9188	0.057	1.59
Sabit	-44.5425	53.1928	0.422	
				Mean (1.41)
<b>Otokorelasyon:</b>				
Durbin-Watson Testi	1.1433			
Baltagi-Wu LBI Testi	1.3557			
<b>Heteroskedasite:</b>				
W0	0.0582			
W50	0.1602			
W10	0.0764			
<b>Birimler Arası Korelasyon:</b>				
Pesaran CD Testi	0.3460			
Friedman Testi	0.3212			
Frees Testi	0.310	(0.310<0.3103**)		
<b>R<sup>2</sup></b>	0.8260			
<b>Prob.</b>	0.0000**			
Gözlem Sayısı	66			

Not: Sabit etkiler modeli yardımıyla panel veri analizi yapılmıştır. Anlamlılık düzeyleri \*\*\*\*%1, \*\* %5, \* %10 şeklindedir.

$$\text{GINI} = -44,54 - 0,59.(KOF) + 11,00.(SGA) + 4,13.(IGDP)$$

$$\text{Prob. Değeri} = 0.0000$$

Tablo 5’teki bulgular incelendiğinde, modelde yer alan sabit hariç tüm değişkenlerin anlamlı olduğu görülmektedir. Sonuçlar incelendiğinde modelde yer alan küreselleşme (KOF) bağımsız değişkeni %95 güven düzeyinde ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Modelde kontrol değişkeni olarak yer alan sermaye açıklığı (SGA) değişkeni %95 güven düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bir diğer kontrol değişkeni olan gayri safi yurtiçi hâsıla (GDP) değişkeni ise %90 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır.

R<sup>2</sup> değeri bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünü göstermektedir. Modelde seçtiğimiz bağımsız değişkenler küreselleşme endeksi bağımlı değişkenini %82 gibi yüksek bir oranında açıklayabilmektedir. Model, %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır (Prob.=0,00). Sermaye açıklığı (SGA) değişkeni ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişki sonuçları %95 güven düzeyinde pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Bulgular ülkelerin sermaye açıklığından meydana gelecek bir birimlik artışın gelir eşitsizliğinde 11 oranında bir artışa sebep olacağını göstermektedir.

Çalışmada küreselleşme (KOF) değişkeni ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişki %95 güven düzeyinde negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Küreselleşmede meydana gelecek bir birimlik artış gelir eşitsizliğini 0.59 oranında azaltmaktadır. Bu sonuç küreselleşmenin artışıyla gelir dağılımının olumlu etkileneneceği hipotezini desteklemektedir. Modelde kontrol değişkeni olarak yer alan gayri safi yurtiçi hasıla (GDP) değişkeni ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişki %90 güven düzeyinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Gayri safi yurtiçi hasılda meydana gelecek %1'lik artış gelir eşitsizliğini 0.04 oranında arttırmaktadır. Modelde yer alan sabit değişkene ilişkin katsayının negatif fakat istatistiksel olarak anlamsız olduğuna ulaşılmıştır. Diğer değişkenler sıfırken gelir eşitsizliğindeki değişim -44.54 oranındadır.

Ayrıca Tablo 5'te modelde yer alan değişkenler arasındaki çoklu doğrusal bağlantı testinin sonucu VIF (varyans büyüme faktörü) sütununda gösterilmiştir. Yapılan analizde rakamlar 5 değerinden küçük olduğundan “çoklu doğrusal bağlantı vardır” şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezi reddedilerek değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

## 6. SONUÇ

Küreselleşme ile alakalı baskın bir görüşe göre ekonomik kalkınmada kilit rol oynadığı ve genel olarak daha kaliteli yaşam, hızlı ekonomik büyüme, kaynakların verimli kullanılması ve verimlilik artışı gibi birtakım durumların ekonomiye pozitif etkileri olacağı şeklindedir. Bir diğer görüşe göre ise küreselleşme artışının gelir dağılımını daha kötüye götüreceği ve yoksulluğu arttıracacağı şeklindedir. Araştırma sonucunda birinci görüşü destekler nitelikte ampirik kanıtlara ulaşılmıştır.

Araştırmanın sorunsalı, “Küreselleşmede meydana gelen artışın 2003-2013 yılları arasında G7 ülkelerinde kriz döneminin de etkisiyle gelir dağılımına nasıl bir etkisi olmuştur?” şeklindedir. Bu amaçla 2003-2013 yıllarını kapsayan çalışmada elde edilen yıllık veriler panel veri regresyon yöntemiyle tahmin edilmiştir. Araştırmada G7 ülkeleri için oluşturulan ekonometrik modeller %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Araştırma, seçilen değişkenlerin gelir eşitsizliğini açıklamada %82 oranında etkili olduğunu ortaya koymuştur. Araştırma modelinde seçilen değişkenlerden sabit değişken hariç tümünün anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca yapılan analizler araştırma modelinde yer alan değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunun olmadığını göstermektedir.

Sonuçlar küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin %95 güven düzeyinde negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır. Buna göre küreselleşmede meydana gelecek bir birimlik artış gelir eşitsizliğini 0.59 oranında azaltacaktır. Bu sonuç küreselleşmedeki artışın gelir eşitsizliğini azaltacağı şeklindeki temel hipotezi desteklemektedir. Ayrıca bu sonuç, literatürdeki çalışmalarla paralellik göstermektedir (Rodrik, 1998; Milanoviç, 2005; Lucas, 2000; Acemoğlu ve Ventura, 2002; Bhagwati, 2004; Asteriou vd., 2014). Sermaye açıklığı değişkeni ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişki %95 güven düzeyinde pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Ampirik bulgular ülkelerin sermaye açıklığında meydana gelecek bir birimlik artışın gelir eşitsizliğinde 11 oranında bir artışa sebep olacağını göstermektedir. Araştırma modelinde kontrol değişkeni olarak yer alan gayri safi yurtiçi hâsıla değişkeni %90 güven düzeyinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Bu sonuç örneklem dâhilindeki ülkelerin kişi başına düşen gelirinde meydana gelecek %1'lik artışın gelir eşitsizliğini 0.04 oranında arttıracığını ortaya koymaktadır. Analiz sonucunda küreselleşmenin alt açıklayıcıları olarak seçilen kontrol değişkenleri temel bağımsız değişkenin gösterdiği etkinin tersi yönünde etki gösterdiği görülmüştür. Buna göre kontrol değişkenlerindeki artış gelir eşitsizliğini olumsuz etkilemektedir. Bu sonuç sermayenin kriz dönemlerinde bir anda ülkeyi terk etmesiyle gelir dağılımının olumsuz etkileneneceği şeklindeki görüşle açıklanabilir. Ayrıca bu sonuç çok yönlü bir küreselleşme verisiyle spesifik bir serbestleşme ve kişi başına gelir artışı verilerinin gelir eşitsizliği üzerinde farklı etkileri olduğunu gösterdiği söylenebilir.

Nihai olarak, ülkelerin insani kalkınma yatırımları ve sosyal güvenlik yanlısı yatırımları artırması küreselleşmeden en üst düzeyde faydalanmayı sağlar. Bu sebeple, küreselleşmeden elde edilecek faydayı artırmak için eğitim ve sosyal güvenlik sistemlerini düzenlemeli, toplumsal barış ve uzlaşmayı sağlayıcı politikalar uygulanmalıdır. Sonuç olarak, eğitim ve ayrımcılıkla mücadele politikaları, iyi tasarlanmış işgücü piyasası kurumları ve ilerici vergi ve transfer sistemleri gelir eşitsizliğini azaltabilir ve verimliliği artırabilir. Böyle bir düzeyde artan küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azaltması beklenebilir.

## KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D., & Ventura J. (2002). The World Income Distribution, *Quarterly Journal of Economics*, 117(3):659-94.
- Acun, S. (2019). OECD Ülkelerinde Gelir Dağılımının Belirleyenleri, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2): 217-224.
- Arellano, M. (1987). Practitioners' Corner: Computing robust standard errors for within groups estimators. *Oxford bulletin of Economics and Statistics*, 49(4):431-434.
- Asteriou, D., Dimelis, S. & Moudatsou, A. (2014). Globalization and income inequality: A panel data econometric approach for the EU27 countries. *Economic modelling*, 36:592-599.
- Baek, Inmee ve Shi, Qichao (2016). Impact of Economic Globalization on Income Inequality: Developed Economies vs. Emerging Economies. *Global Economy Journal*, 16(1):49-61.
- Balan, F., Torun, M., & Kilic, C. (2015). Globalization and Income Inequality in G7: A Bootstrap Panel Granger Causality Analysis. *International Journal of Economics and Finance*, 7(10):192.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis Of Panel Data* (Third edition). England: John Wiley & Sons.
- Baines, D. (1999). *European Immigration since 1945*. London and Newyork: Longman.
- Bernanke, B. (2015). *Karar Alma Cesareti*. Scala Yayıncılık.
- Bergh, A., & Nilsson T. (2010). Do Liberalization and globalization increase income Inequality?. *European Journal of Political Economy*. 26(4), 488-505.
- Bhagwati, J. (2004). *In Defense of Globalization*. New York: Oxford University Press.
- Bilen, M. (2016). Küresel Servet Eşitsizliği: Piyasa ve Devlet Eksenli Çözümde İslam Ekonomisinin Konumu. *Türkiye İslam İktisadi Dergisi*, 1(3):17-25.
- Bottai, M. (2003). Confidence regions when the Fisher information is zero. *Biometrika*, 90(1):73-84.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1979). A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1287-1294.
- Brown, M. B., & Forsythe, A. B. (1974). The small sample behavior of some statistics which test the equality of several means. *Technometrics*, 16(1):129-132.
- Cornia, G., & Kiiski, S. (2001). Trends In Income Distribution In The Post-World War II Period (89). *World Institute For Development Economic Research (WIDER)*.
- Crafts, Nicholas (2004). Globalization and Economic Growth: A Historical Perspective. *The World Economy*, 27(1):45-58.
- Dreher, A., & Noel, G. (2006). Has Globalization Increased Inequality. *Working Papers*, Swiss Institute for Business Cycle Research.

- Durbin, J., & Watson, G. S. (1971). Testing for serial correlation in least squares regression. III. *Biometrika*, 58(1):1-19.
- Eren, M.V. & Çütçü, İ. (2018). Küreselleşmenin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(1):47-61
- Erkul, E. & Erkul F. (2019). Neoliberal Politika Çerçevesinde Türkiye ve Şili'ye İlişkin Gelir Dağılımı ve Yoksulluk İstatistiklerinin İncelenmesi. *Sosyoekonomi*, 27(39):11-38.
- Froot, K. A. (1989). Consistent covariance matrix estimation with cross-sectional dependence and heteroskedasticity in financial data. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24(3): 333-355.
- Galbraith, J. K. & Halbach, B. (2016). A Comparison of Top Income Shares and Global Inequality Datasets. The University of Texas Inequality Project, Working Paper, No: 73.
- Grossman, G. M., & Hansberg, E. E. (2008), "Trading Tasks: A Simple Theory of Off Shoring", *The American Economic Review*, 99:1978-97.
- Hausman, J. A. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 1251-1271.
- Heshmati, A. (2004). The Relationship between Income Inequality, Poverty and Globalization. United Nation University. Research Paper No: 2005/37.
- İncekara, A., & Savrul, M. (2015). Küreselleşme Ekonomik Entegrasyonlar ve Türkiye. İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı.
- Karabıyık, C., & Dilber, İ. (2016). Gelir Eşitsizliği ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İlişkisi: Panel Veri Analizi. *Journal of Yasar University* 11(44):316-325.
- Keynes, John Maynard, (1936). *The General Theory of Employment, Interest And Money*, 7th ed. London: Macmillan, 1967. (Orijinal ed. 1936.).
- Kónya, L. (2006). Exports and growth: Granger causality analysis on OECD countries with a panel data approach. *Economic Modelling*, 23(6):978-992.
- Kratou, H., & Goaid, M. (2016). How Can Globalization Affect Income Distribution? Evidence from Developing Countries. *The International Trade Journal*, 30(2):1-27.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, 45(1): 1-28.
- Levene, H. (1960). "Robust tests for equality of variances" In: *Contributions to probability and statistics: essays in honor of Harold Hotelling*. Stanford University Press, Palo Alto, p:278-292.
- Lucas, R. (2000). Some Macroeconomics for the 21st Century. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(1):159-168.
- Merican, Y., Yusop, Z., Noor, Z., & Hook, L. (2007). Foreign Direct Investment and the Pollution in Five ASEAN Nations. Kuala Lumpur: Department of Economics, Faculty of Economics and Management, Universiti Putra Malaysia.
- Milanoviç, B. (2005). Can We Discern The Effect of Globalization on Income Distribution? Evidence From Household Surveys Alone. *The World Bank Review* (19):21-44.
- OECD (2002). *Manual on Statistics of International Trade in Services*, Eurostat, IMF, OECD, UN, UNCTAD, WTO. Annex II, Glossary. Viewed 12rd October 2019, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1121#targetText=Advanced%20Filter,%2C%20corporations%2C%20technology%20and%20industries>.



- Özer, A. M. (2012). Türkiye'de Sermaye Hareketlerinin Gelişimi ve Yatırım-Tasarruf Üzerine Etkileri . Konya: Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztürk, E. & Oktar, S. (2017). Kalkınma Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Türkiye Örneği, Akademik Hassasiyetler, 4(8): 101-123
- Quah, Danny T. (2002). One Third of the World's Growth and Inequality. Journal of Economic Growth, 2:27-59.
- Rodrik, D. (1998). Who needs capital account convertibility? Princeton Essays in International Finance, 55-65.
- Rogers, W. (1993). Regression standard errors in clustered samples. Stata technical bulletin, (13):19-23.
- Solt, F. (2016). The standardized World Income Inequality database. Social Science Quarterly, 97(5):1267-1281.
- Stiglitz, J. E. (2012). Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumunu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?. İletişim Yayınları.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2013). Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı (2. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.

## EXTENDED ABSTRACT

### EFFECT OF GLOBALIZATION ON INCOME INEQUALITY: PANEL DATA ANALYSIS OF G7 COUNTRIES

#### Background:

The concept of I in terms of its definition and results is one of the most discussed topics in the field of social sciences. With the rapidly developing technology since 1980, the concept of globalization has gained importance and the debate about the role of globalization in income distribution has increased. At this point, it becomes important to examine the impact of globalization on income distribution, especially in emerging market economies. Therefore, this study investigates the impact of a particular sample area, G7 country group.

When the studies in the literature are examined, it is seen that the studies investigating the effect of globalization and liberalization data on income inequality are relatively low compared to other studies. This study differs from other studies in terms of measuring the effect of globalization index, liberalization index and per capita GDP data together on globalization. In addition, the results of the study are important and unique in terms of G7 countries sample area and panel data analysis method. The results of the study support the literature that globalization positively affects income inequality.

#### Research Purpose:

The aim of this study is to analyse the effect of globalization on income inequality by using panel data analysis method in 2003-2013 in G7 countries.

#### Methodology:

The sample of the study consists of Germany, France, Italy, United Kingdom, USA, Canada and Japan which are defined as G7. However, it was excluded from the analysis due to lack of Japanese data. The fact that G7

countries are in the status of socio-economically developed countries has been seen as a suitable sampling area to test the research hypothesis.

In this study, the effect of globalization on income inequality in G7 countries was analyzed by panel data analysis method. Panel data analysis can do this analysis alone by minimizing the problem of multiple linear connections and is therefore preferred.

The dependent variable of the research model is GINI Coefficient of Income Inequality. The independent variables were KOF (Swiss Economic Institute Globalization Index), SGA (Capital Gap IMF Index) and GDP (GDP Per Capita). The research data covers the period between 2003 and 2013 in order to determine the impact during the crisis period. In the model, SGA and GDP were added as control variables.

### **Findings:**

After the preliminary analysis in the research, the unit effect and time effect test was performed for panel data. The F test, Breusch-Pagan LM test, Maximum Likelihood (LR) test and Score test were used to test the time effect of the countries in the sample and it was concluded that there was no time effect. The same tests were performed for the presence of the unit effect and it was concluded that the unit effect exists. In the analysis, Hausman test was performed for the most appropriate estimator selection under the presence of unit effect. Based on this result, the effect of independent variables of the countries in the sample on the dependent variable is explained with the results of random effects test.

In the continuation of the analysis, various tests were performed for the presence of autocorrelation, heteroscedasticity and correlation between units. Due to the presence of autocorrelation, the model was corrected with Driscoll-Kraay standard errors estimator. Panel data regression analysis was performed by selecting the appropriate estimator for the necessary corrections.

### **Conclusions:**

In the research, econometric models for G7 countries were found to be statistically significant at 95% confidence level. The research revealed that the selected variables were 82% effective in explaining income inequality. When the findings are examined, it is seen that all variables except the constant in the model are significant. In addition, the analysis shows that there is no multiple linear connection problem between the variables in the research model. When the results were analysed, the globalization (KOF) independent variable in the model was found to be 95% confidence level and statistically significant. Capital deficit (SGA), which is a control variable in the model, was found to be significant at 95% confidence level. Another control variable, GDP per capita, was found to be statistically significant at 90% confidence level.

The results show that the relationship between globalization and income inequality is negative and statistically significant at 95% confidence level. Accordingly, a one-unit increase in globalization will reduce income inequality by 0.59. This result supports the basic hypothesis that the increase in globalization will reduce income inequality.

## PSİKOLOJİK GÜÇLENDİRME-ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR SAHA ÇALIŞMASI\*



### AN EMPIRICAL STUDY ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PSYCHOLOGICAL EMPOWERMENT AND ORGANISATIONAL IDENTIFICATION



DOI:10.25204/iktisad.482409

Cafer YILMAZ\*\*

#### Öz

*Bu çalışmada psikolojik güçlendirme ve örgütsel özdeşleşme ilişkisi bir yerel yönetim birimi çalışanları üzerinde incelenmiştir. Bu çerçevede bu iki kavram arasındaki ilişki Gaziantep Büyükşehir Belediyesi çalışanlarından oluşan 4.458 kişilik evren içerisinde 555 kişilik bir örnekleme anket yapılarak incelenmiştir. Araştırmada tabakalı örnekleme metodu kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerinde olumlu etkisi olduğu belirlenmiştir. Ayrıca demografik ve bireysel özellikleri de içeren alt hipotezler ile bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında farklı ilişkiler tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları ile eğitim düzeyi arasında anlamlı ve negatif bir ilişki belirlenmiştir. Özdeşleşme algıları ile eğitim durumları arasında anlamlı ve negatif çalışma süreleri (kıdem) ile anlamlı ve pozitif ilişkiler saptanmıştır. Öte yandan evli katılımcıların özdeşleşme algılarının bekâr olanlara nazaran daha yüksek olduğu saptanmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Güç, Güçlendirme, Psikolojik Güçlendirme, Örgütsel Özdeşleşme.

#### Abstract

*In this study the psychological empowerment and organizational identification relationship has been examined on the employees of a local government. In this context, the relationship between these two concepts has been examined by a survey of 555 people from the 4,445-person universe of Gaziantep Metropolitan Municipality. Stratified sampling method has been used. It is proved that there is a positive effect of psychological empowerment on the organizational identification. Moreover, different relationships were found between sub-hypotheses including demographic and individual characteristics and dependent and independent variables. According to these results, a meaningful and negative relationship was found between the participants' perceptions of psychological empowerment and educational level. Significant and negative relationships were detected between the perception of identification and educational status, and significant and positive relationships with perception of identification and duration of work (seniority). On the other hand, it has found that the perception of identification of married participants was higher than that of single participants.*

**Keywords:** Power, Empowerment, Psychological Empowerment, Organisational Identification.

\* Bu makale, Cafer YILMAZ tarafından 21.06.2018 tarihinde Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda tamamlanan "Yerel Yönetimlerde Psikolojik Güçlendirme-Örgütsel Özdeşleşme İlişkisi: Gaziantep'te Bir Araştırma" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

\*\* Dr., Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Teftiş Kurulu Başkanı/Zabıta Dairesi Başkan V., caferyilmaz@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-9339-2004

## 1. GİRİŞ

1980'li yıllardan sonra ekonomik gelişmelerin etkisi ile açık pazar haline gelmeye başlayan dünyada rekabet koşullarının ağırlaşması ile örgütler yeni arayışlara girmişlerdir. Kamu yönetimi-özel sektör yönetimi arasındaki anlayış farklılıkları giderek daralmıştır (Korkut vd. 2015: 107-135). Her türlü üretim faktörünü en verimli bir şekilde kullanarak ve gelişen yeni ekonomik ortama ayak uydurarak kamu için sürdürülebilir ve etkin bir yönetim anlayışı, özel sektör için ise ayakta kalma ve kazançlarını koruma gayretleri içerisinde olunmaya başlanmıştır. Aslında bu gayretler her daim var olmuştur denilebilir. Burada önemli olan her dönemde ne tür uygulamaların ve önlemlerin öne çıktığıdır. 1980'li yıllardan sonra öne çıkan ve 1990'lar ile birlikte yoğun bir şekilde ele alınan konulardan birisi de personel politikalarındaki yeni yaklaşımlardır. Bu noktada örgütler insan kaynaklarını daha verimli hale getirmek için çeşitli arayışlar içerisinde olmaya başlamış olup psikolojik güçlendirme ile örgütsel özdeşleşmeyi sağlama çalışmaları da bu uygulamalardan birisi olarak ortaya çıkmıştır (Akçakaya, 2010: 145-174).

İşletme ya da kurum ile personel arasındaki ilişki, çalışanın hal ve hareketlerini, verimliliğini, işyerindeki davranışlarını ve organizasyona bakışını etkilemektedir. Bu noktada, belirsizlik karşısında endişeli olan ve çalıştığı kurum ile aidiyet algısı içerisinde olmak isteyen çalışanlar özdeşleşmeyi sağlarken örgüt ise üye özdeşleşmesini güçlendirmeyi hedeflemektedir. Çünkü örgüt ile özdeşleşmenin çalışanın performansını arttıran bir etki yapacağına inanılmaktadır (Ashforth ve Mael, 1989). Bu nedenle, örgütsel özdeşleşme, insan kaynakları yönetiminde örgütsel davranış çalışmaları içerisinde önemli bir boyut haline gelmiştir. Öte yandan yönetim ve organizasyon yazınında yapılan saha çalışmalarında psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerinde olumlu etkisi olduğu belirlenmiştir (Prati ve Zani, 2013; Yarmancı, 2012). Bu çalışma ile de amaçlanan bu literatürü yani psikolojik güçlendirme-örgütsel özdeşleşme ilişkisini yerel yönetimler personeli üzerine uygulayarak daha da genişletmek ve geliştirmektir. Bu iki değişken arasındaki ilişki birçok sektörde incelenmişken genelde kamu sektöründe çok az ele alındığı görülmektedir. Özelde ise yerel yönetim birimlerinde incelenmediği anlaşılmaktadır. Örneğin psikolojik güçlendirme algısı, sigorta endüstrisi (Spreitzer, 1995); hava kuvvetleri (Mishra vd., 1998); sağlık sektörü (Koberg vd., 1999; Kraimer vd., 1999); yüksek teknolojili proje ekipleri (Chen ve Klimoski, 2003); eğitim (Moye vd., 2004); satış ve hizmet ekipleri (Kirkman vd., 2004); mühendislik ekipleri (Seibert vd., 2004) gibi alanlarda incelenmişken yerel yönetim birimlerinde ele alınmadığı anlaşılmaktadır.

Bir yerel yönetim birimi olan Belediyeler kendi vatandaşları, ziyaretçiler, şirketler ve yatırımcılar adına refahı üreten ve tedarik eden bir fonksiyonu icra etmektedir (Witting, 2006). Toplum için belediyelerin önemi göz önüne alındığında, işleyişini iyileştirme olanakları konusundaki fikirler önemlidir. Belediyeler benzer diğer organizasyonlar gibi ürün ve hizmet üreten örgütler olarak görülebilmekle birlikte kamusal olması, kar amacı gütmeyen hizmet kurumları olmaları açısından diğerlerinden farklıdır. Ayrıca, belediyelerin hizmet sunumları değişen ve gelişen yeni şartlar çerçevesinde daha fazla çıktı temelli ve müşteri odaklı hale gelmiştir (Robertson ve Ball, 2002: 387-405). Buna karşılık, başarının mali ölçümü kar amaçlı kurumlarda işin merkezindedir. Kar amacı gütmeyen kuruluşlarda başarı ise daha çok kurumun hedeflerine ulaşması ile ilişkilendirilerek ölçülmektedir (Kanter ve Summers, 1987: 154-166). Hedeflerin başarılmasında kilit unsur personel davranışı olduğundan örgütsel kimliğin ve özdeşleşmenin personel davranışını hangi ölçüde etkilediği belediye örgütleri için de kıymetli olacaktır. Bu konudaki bilgi, kendi etkinliğini ve verimliliğini arttırmada özdeşleşme kavramı etrafında belirtilen önlemler yoluyla örgüte yardımcı olabilir (Witting, 2006).

## 2. PSİKOLOJİK GÜÇLENDİRME

1990'lı yıllarda yönetim alanında personel güçlendirme kavramı ve uygulamaları oldukça yaygın hale gelmiştir. Bu özelliğinden dolayı bir kısım araştırmacı ve yazarlar bu yıllar için “güçlendirme çağı” tanımlamasını yapmışlardır (Appelbaum vd., 1999: 233-254). Chris Argyris’de (1998), “Oldukça fazla dile getirilen potansiyelini dikkate aldığımızda, hiç şüphe yok ki güçlendirme alabileceği bütün dikkatleri üzerinde toplamaktadır.” diyerek kavramın ününe işaret etmiştir. Yine Alan McWilliams’da (2003), güçlendirme teriminin oldukça yaygın olduğunu ve İnsan Kaynakları Yönetimi (Human Resource Management/HRM), Toplam Kalite Yönetimi (Total Quality Management/TQM) ve Yalın Üretim (Lean Manufacturing) gibi yönetim tekniklerinin güçlendirilmiş personele atıflar yaptığını belirtmektedir.

Bu konuda birçok akademisyen ve araştırmacı tanımlar yapmış ve kuramlar ileri sürmüşlerdir. Personel güçlendirme kavramının geliştirilmesi ve test edilmesi hususunda önemli ilerlemeler sağlanmasına rağmen geçen zaman içerisinde aslında personel güçlendirmenin ne anlama geldiği konusunda araştırmacılar ortak bir noktaya ulaşamamışlardır. Bu kavramın zihinsel kökleri McGregor’un (1960) liderlik ile ilgili “Y Teorisi”ne, Rensis Likert’in (1967) yönetim teknikleri sınıflandırmasına ve örgüt teorilerinden “İnsan İlişkileri” hareketinin ufuk açan katkılarına kadar uzanır (Fernandez ve Moldogaziev, 2011: 23-47). Öte yandan Lewchuk ve Robertson ise üretimdeki düşüşü önleme çalışmalarının personel güçlendirmenin ortaya çıkışına zemin hazırladığını iddia etmektedirler (Appelbaum vd., 1999: 233-254). Bu geniş bakış açısından hareketle bilim insanları gücü ve bilgiyi paylaşması ve çıktılarını iyileştirmek için çalışanların ödüllendirilmesini amaçlayan yönetim uygulamaları ve davranışları üzerinde yoğunlaşmışlardır (Fernandez ve Moldogaziev, 2011: 23-47).

Bir başka açıdan personel güçlendirme, dünya ölçeğindeki değişim ve rekabetin ortaya çıkardığı ve önemini artırdığı yeni bir yönetim kavramıdır (Çuhadar, 2005:1-21). Yönetim uygulamalarında güçlendirme nosyonunu derinlemesine analiz etmek için öncelikle güçlendirme kavramının türetildiği güç ve kontrol (denetim) kavramlarının kökeni ele alınmalıdır. Türkçe’ye "employee empowerment" kelimesinin karşılığı olarak giren “personel güçlendirme” alan yazında farklı ekoller ve farklı araştırmacılar tarafından değişik açılardan tanımlanmıştır. Esasen, güç ve kontrol literatürde iki farklı şekilde kullanılmaktadır ve bu nedenle güçlendirme kavramı da yönetsel (ilişkisel) ve psikolojik (motivasyonel) olmak üzere iki farklı şekilde ele alınmaktadır (Fernandez ve Moldogaziev, 2011: 23-47).

Yönetim ve sosyal etki yazınında güç, öncelikle algılanan gücü ya da kontrolü (denetimi) tanımlamak için kullanılan bir ilişkisel kavramdır ki bireysel bir aktörün ya da örgütsel bir alt birimin diğeri üzerinde bu güce sahip olmasıdır. Dahl (1957), Crozier (1964), Hinings vd. (1974), Bacharach ve Lawler (1980) gibi yazarlar da bu şekilde vurgu yapmışlardır (Conger ve Kanungo, 1988: 471-482). Sosyal değişim teorisinden gelen vurgusunu dikkate alarak bu literatür gücü, bağımlılığın bir fonksiyonu ve/veya aktörlerin bağımsızlığı şeklinde ele almaktadır. Gücün ortaya çıkması, bir bireyin ya da bir birimin faaliyetlerinin çıktılarını sadece kendi davranışları üzerinde değil aynı zamanda diğerlerinin ne yaptığı ve/veya diğerlerinin nasıl karşılık verdiği şartına bağlıdır. Bir aktörün diğer aktör üzerindeki görece gücü birinin diğerine olan net bağımlılığının bir ürünüdür. Böylece, aktör A, aktör B’ye B’nin A’ya bağımlılığından daha fazla bağımlı ise bu durumda B’nin A üzerinde gücü vardır denir (Conger ve Kanungo, 1988: 471-482).

Örgütsel düzeyde, çalışanın örgüt üzerindeki gücünün temel kaynakları, bireyin organizasyonca değerli olan kaynak ya da faaliyet sunma kabiliyeti ya da bireyin örgütteki beklenmedik durumlar veya sorunlar ile mücadele etme kabiliyeti olarak ele alınmaktadır (Conger ve Kanungo, 1988: 471-482). Örneğin, Crozier (1964), bir Fransız fabrikasındaki bakım işçilerinin kritik örgütsel olaylar üzerinde kontrol yetkileri olduğunu belirtmiş olup -makinelere durdurulması gibi- bunun onların güçlerinin kaynağı olduğunu ifade etmiştir. Bu tanım, Cunningham vd’ nin (1996: 144), “bir örgütte

karar verme gücünün, bu güce sahip olmayan bireyleri de kapsayacak şekilde yeniden dağıtılması” şeklindeki yaklaşımı ile benzerlik göstermektedir. Salancik ve Pfeffer (1974), üniversitelerdeki bölümlerin güçlerinin derecesinin elde ettikleri sözleşme ve hibelerin sayısı ile ilgili olduğunu bulmuşlardır (Conger ve Kanungo, 1988: 471-482).

Bireylerin hangi kaynakları kontrol ettiğine bağlı olarak, güçlerinin temeli; yasal (resmi otorite), zorlayıcı (cezalandırma otoritesi), ödüllendirici (maddi ödül otoritesi), normal/standart (sembolik ödül otoritesi), bilgi/uzmanlık (bilgi otoritesi) şeklinde tanımlanmıştır. Bu teorilerde kast edilenler, güce sahip olan örgütsel aktörler istedikleri sonuçları başarmaya daha yakındırlar ve güce sahip olmayan aktörler güç ile yönlendirilerek ya da bertaraf edilerek istedikleri sonuçlara ulaşmaya daha yakındırlar varsayımlarına dayanmaktadırlar. Bu konumlandırma, Lodahl ve Gordon (1972), Salancik ve Pfeffer (1974 ve1977), Kotter (1977), Hills ve Mahoney (1978) gibi bilim insanlarını bireyin gücünün kaynağı ya da temeli ve bu tür bağımlılığı doğuran şartlar üzerine odaklanmaya sevk etmiştir. Ayrıca bu odaklanma, daha az güçlü tarafların gücünün artırılması için kaynak tahsis edilmesi ve daha güçlü olanların güçlerinin azaltılması stratejileri ve taktikleri geliştirilmesine yol açmıştır (Conger ve Kanungo, 1988:471-482). Eğer güçlendirmeyi bu ilişkisel dinamikler açısından ele alırsak, o zaman güçlendirme bir liderin ya da yöneticinin kendi gücünü astları ile paylaşması süreci haline gelir. Güç, bu bağlamda, örgüt kaynakları üzerinde resmi yetki ve kontrol (otorite) sahipliği olarak değerlendirilmektedir. Burada vurgu öncelikle yetkinin paylaşılması fikri üzerinedir. Burke’un (1986: 51), pozisyonu bunun tipik bir örneğidir: Yazara göre “Güçlendirmek gücün dağıtılması-yetkinin delege edilmesini ifade eder”. Yine, “gücün ve bilginin alt kademelerdekilerle paylaşılması” (Hales ve Klidas, 1998: 89), tanımı da bu çerçevede ele alınabilir. Merriam Webster Sözlüğü de güçlendirmeyi “yasal gücün birisine verilmesi ya da delege edilmesi ya da birisini yetkilendirme” şeklinde benzer bir biçimde tarif eder. Yönetim literatüründe, yetkilendirme fikri ve karar verme gücünün dağıtılması, güçlendirme olgusunun merkezinde yer almaktadır. Sonuçta, gücün paylaşılması ve yetkinin devredilmesi aracı olarak, güçlendirme ile ilgili yönetim literatürünün büyük bir kısmı amaçlara göre yönetim, kalite çemberleri ve astlar için hedef belirleme gibi katılımcı yönetim teknikleri ile ilgilenmektedir (Conger ve Kanungo, 1988: 471-482).

Güçlendirme olgusunu bir yönetim uygulaması bağlamında değerlendirme mantığı çok yaygın olup, sıklıkla çalışan katılımı basitçe güçlendirme ile eşit görülmüştür. Bununla birlikte, çalışanlar tarafından da tecrübe dildiği gibi bu tarz bir akıl yürütme güçlendirmenin doğasını yeterince karşılamadığından önemli sorular ortaya çıkmaktadır. Örneğin, yetkinin ve kaynakların astlar ile paylaşılması otomatik olarak onları güçlendirir mi? Hangi psikolojik mekanizmalar vasıtası ile katılım ve kaynak-paylaşım teknikleri uygulamak çalışanlar arasında güçlendirme tecrübesini besler? Sadece katılımcılık ve örgüt kaynaklarını paylaşmak mı güçlendirme teknikleridir? Güçlendirme deneyiminin etkileri ile yetki devri, katılımcılık ve kaynak paylaşımının etkileri aynı mıdır? (Conger ve Kanungo, 1988:471-482).

Diğer ana yaklaşım psikolojik yaklaşım olup yukarıda değinilen sorular çerçevesinde psikoloji yazınında, güç ve otorite (kontrol/denetim) motivasyonel ve/veya beklenti inancı durumları olarak kullanılmaktadır ki bunlar bireysel içsel hususlardır. Örneğin, bireyler güce ihtiyaç duyduğunu varsayarlar ki burada güç diğer insanları etkileyen ve kontrol eden bir iç uyarıcı olarak addedilmektedir (Conger ve Kanungo, 1988: 471-482). Yine, yaşamdaki olaylarla mücadele ve kontrol ile ilgili ve fakat daha kapsayıcı bir eğilim çeşitli psikologlar tarafından önerilmiştir. Bunlar birincil/ikincil kontrol (Rothbaum, Weisz ve Snyder, 1982), iç/dış kontrol odağı (Rotter, 1966) ve öğrenilmiş çaresizlik (Abramson, Garber ve Seligman, 1980) konularıdır. Bireylerin güç ihtiyacı, güce sahip olduklarını algıladıklarında ya da olaylarla, durumlarla ve/veya karşılaştıkları insanlar ile yeterince mücadele edebildiklerine inandıklarında karşılanmaktadır. Diğer taraftan, bireylerin güç ihtiyacı kendilerini güçsüz hissettiklerinde ya da ortamın fiziki ve sosyal taleplerini yerine getiremediklerinde başarısızlığa uğramaktadır.

Aslında, Oxford İngilizce sözlük güçlendirme fiilini yetki vermek/olanak tanımak olarak tanımlamaktadır. Güçlendirmeyi yetkinin ve kaynakların devredilmesi olarak belirten önceki tanımların aksine, yetki vermek kişisel etkinin artırılması yoluyla motivasyonu sağlamayı ifade eder. Güç ve güçlendirme ile ilgili yönetim bilimi yazınında sıklıkla her iki anlam birlikte yanyana kullanılır ve birbirleriyle olan ilişkileri de açık değildir. Conger ve Kanungo (1988), bazı yazarların gücü hem sınırlı kaynaklar üzerinde otorite (kontrol yetkisi) kazanma ve hem de ayrı bir kişisel tesir işareti olarak ifade ettiklerini belirtmektedir. Aynı şekilde, Neilsen (1986), güçlendirmeyi hem astlara kaynakların verilmesi ve hem de değerli oldukları duygusunun artırılması olarak değerlendirmiştir. Burke da iki anlamın ayırt edici özelliklerini tanıyan yazarlardandır.

Conger ve Kanungo (1988), güçlendirmenin -motivasyonel bir kavram olarak- basit bir şekilde yetki devri yerine, yetki vermek (imkân tanımak/vermek) şeklinde görülmesini önermektedir. McClelland'ın (1975), araştırmasında da güçlendirme, bir yetki devri, bir süreç yerine, imkân tanımak/vermek (yetki vermek) şeklinde görülmektedir. Yetki verme, görevin başarılmaya için güçlü kişisel etki duygusunun geliştirilmesi yoluyla isteklendirmeyi (motivasyonu) yükseltecek şartların oluşturulmasını ifade etmektedir. Yetki ya da kaynak devrinin, astları güçlendirebilen ya da onları yetkili kılabilen ilgili şartlar setinden sadece birisi (gerekli olmamakla birlikte) olduğu iddia edilmektedir (Conger ve Kanungo 1988: 471-482). Yetki devri süreci güçlendirmenin karmaşık doğasını ortaya koymakta oldukça yetersiz kalmaktadır. Nitekim yetki devri ya da katılım uygulamalarının yanı sıra güçlendirmenin şartları ile ilgili diğer çeşitli uygulamalar da bulunmaktadır. Bu nedenle, güçlendirme güçsüzlüğü besleyen şartların tanımlanması ve bu koşulların hem resmi örgütsel uygulamalar ve hem de yeterli bilginin sağlanmasına yönelik informal teknikler yoluyla kaldırılarak kurum/kuruluş çalışanları arasında öz-yeterlik hissinin artırılması süreci olarak tanımlanmaktadır (Conger ve Kanungo 1988: 471-482).

Spreitzer'e göre (1995), "Psikolojik güçlendirme dört bilişsel boyutta tecelli eden motivasyonel (duygusal) bir kavram olarak tanımlanmaktadır; anlam, yeterlilik, özerklik (seçme) ve etki. Bu dört bilişsel duygu hep birlikte bir iş rolünde pasiften ziyade aktif bir uyumu yansıtır. Aktif uyum ile bir bireyin iş rolünü ve içeriğini şekillendirebilmeyi dilediği ve hissettiği bir uyum kastedilmektedir. Bu dört boyutun psikolojik güçlendirmenin genel yapısını yaratmak için birleştirici katkı sağladığı savunulmaktadır. Başka bir deyişle, herhangi bir boyutun eksikliği hissedilen güçlendirmenin derecesini tamamen yok etmemekle birlikte sönük kalmasına neden olacaktır." demektedir (Spreitzer, 1995: 1442-1445). Bu çalışmada da Spreitzer'in bu yaklaşımı üzerinden hareket edilecektir.

### 3. ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME

Örgütsel davranış yazınında önemli bir kavram olan ve 1980'li yıllarda geliştirilen örgütsel özdeşleşme kavramı, daha genel olarak yönetim araştırmalarında giderek artan bir şekilde dikkatleri üzerine çekmektedir. Bunun nedeni olarak, örgütsel özdeşleşme çalışan ve örgüt arasında var olan bağın ya da bağlantının altında yatan hususları yansıtan hassas psikolojik bir durum olarak görülmektedir ve böylece potansiyel olarak işyerindeki birçok önemli tutum ve davranışın açıklanması ve tahmin edilebilmesine imkân vermektedir. Örgütsel özdeşleşme sürecinin personelin örgütün çıkarları doğrultusunda hareket etmesini sağlamada yardımcı olan oldukça önemli bir süreç olduğunu belirten tartışmaları içeren ve giderek artan bir literatür vardır (Edwards, 2005: 207-230).

Birçok farklı yazar ve düşünürün ifade ettikleri dikkate alınırca bu çeşitlilik daha iyi görülecektir. Bir grup yazara göre, örgütsel özdeşleşme personelin örgütte kalma olasılığını artırır, diğer personel ile daha çok işbirliği içerisinde olur ve başka tercihler ile karşılaştığında örgütün stratejik çıkarları doğrultusunda karar verir (Ashfort ve Mael, 1989; Dutton vd., 1994; Rousseau, 1998; Van Dick, 2001; Van Knippenberg ve Van Schie, 2000;). Yine özdeşleşenler örgüt adına daha

yüksek oranda fazladan yol almayı isterler ve koordineli ortak faaliyetlere katılmak suretiyle örgütün başarısını güçlendirmede yardımcı olabilirler (Rousseau, 1998: 218).

Burke (1973), özdeşleşmenin, işbölümünün (hiyerarşi/emirler) getirdiği ayırım hislerini telafi etmek için gerekli olan bireysel bir yanıt olduğunu teorileştirmiştir. Paradoksal olarak, insanların benzer olmaya çalışırken (aidiyet), aynı anda kendilerini başkalarından ayırmaya çalıştıklarını (statü ve benzersizlik) savundu. Yine yazar, herkesin aynı olması halinde, iletişim kurmaya ihtiyaç olmayacağını ve herkesin tamamen özerk olması halinde ise anlam paylaşımı için bir temel olamayacağını önermişti. Burke'a göre (1969), bu çelişki iletişimin gerçekleşebileceği ve oluştuğu anlamına gelmektedir (Parker ve Haridakis, 2008: 105-126).

Cheney ve Tompkins (1987), Burke'ün mantığından hareketle örgütsel özdeşleşmenin, ortak menfaatlerin konuşulması yoluyla örgüt üyeleri tarafından üretildiğini ve çoğaltıldığını önermektedir. Dolayısıyla, örgütsel hedeflerin paylaşılması bir özdeşleşme işareti olarak değerlendirilmektedir (Bullis ve Bach, 1989; Cheney 1982; Tompkins ve Cheney, 1985). Bu süreç, kişiler arası olarak oluşan ve yorumlama içeren örgütsel mesajlardan etkilenmektedir. Cheney (1983), Burke'den türettiği, örgütler tarafından kullanılan iletişim stratejilerini tanımlamıştır. Böyle bir strateji, örgütsel mesajların, örgütlerin değerlerini paylaştıklarını açıkça onlara söyleyerek bireyleri örgüte bağlamaya çalıştıkları "ortak temel tekniği" idi (Parker ve Haridakis, 2008: 105-126).

Bullis ve Bach (1991) 'e göre bireyler örgütlerle doğrudan ilişki kurmazlar. Bunun yerine, örgütsel ilişkiler, ilgili organizasyon üyeleriyle (ör. Akranlar, yönetim) gerçekleştirilen etkileşimler yoluyla geliştirilir. Cheney'ye (1983) göre, örgütler bu entegrasyon ve bağlantı sürecini teşvik etmeyi amaçlamaktadır, ancak nihai olarak örgütle özdeşleşme bireyin sorumluluğundadır. Tompkins ve Cheney'e göre (1983), iletişim perspektifinden hareketle özdeşleşme süreci öncelikle başkalarıyla etkileşim kurarak gerçekleştirilir; özdeşleşmenin sonuçları (davranışsal belirtiler) öncelikle iletişim yoluyla ifade edilir. Byker ve Anderson'a göre ise (1975), örgütsel özdeşleşmeyi iletişim bilimcileri için ilginç kılan ve onu bilişsel yaklaşımlardan en belirgin biçimde ayıran şey örgütsel özdeşleşmenin iletişim tarafından ve iletişim yoluyla oluşturulduğu inancıdır (Parker ve Haridakis, 2008: 105-126).

Personel güçlendirmede olduğu gibi örgütsel özdeşleşme alanında da belli başlı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi bilişsel yaklaşım olarak kabul görmektedir. Örgütsel özdeşleşmeye yönelik bilişsel yaklaşımlar, kişinin kendisini ait olduğu toplumsal kategorilerle kısmen tanımladığı iddiasını taşıyan sosyal kimlik teorisine dayanma eğilimindedir. Dolayısıyla kişi kendisini bir grubun üyesi olarak (bir sınıfın) algılayorsa, aynı zamanda bu grubun özelliklerini paylaştığı da görülecektir. Hogg ve Terry (2001), sosyal kategorizasyon teorisini (Social Categorization Theory /SCT) kullanarak bu süreci tasvir etmiştir (Parker ve Haridakis, 2008: 105-126). Sosyal sınıflandırma, bireylerin kendilerinin ait olduklarını gördükleri grupları seçme sürecidir. SCT'ye göre, insanlar demografik veya sosyal bağlam gibi bazı ölçütleri temel alan gruplara kendilerini yerleştirirler ve bu yerleştirme davranışlarının bilişsel temelini oluşturur. Başka bir deyişle, bu grup hareketinin üyeleri olarak hareket ederler. Etkileşim kendi sınıflamamızı bildirebilirken, genellikle söylesel bir süreç olarak düşünülmemiştir (Kramer, 1993). Aksine, bilişsel sistemden kaynaklanmaktadır. Bireyler, belirsizliği azaltmaya çalışan, etkileşimi içerebilen veya içermeyebilecek bilgiyi kullanırlar (Parker ve Haridakis, 2008: 105-126). Bilişsel perspektif, özdeşleşme sürecinin öncelikle kendini algılamayla gerçekleştirildiğini ve ürünün öncelikle iletişim yoluyla değil davranışsal eylem yoluyla ifade edildiğini ortaya koymaktadır. Örneğin, bireyler güçlü bir şekilde özdeşleştiklerinde, kuruluşun çıkarlarıyla uyumlu faaliyetler gerçekleştirmeyi seçerler (Ashforth ve Mael, 1989). Benzer şekilde örgütsel eylemler karşılıklı olarak kimlik süreçlerini beslemektedirler. Örneğin Ashforth (1985), içten desteğin, katılımcı karar verme ve başarıların örgüt seviyesinde tanınmasının tümünün çalışan özdeşleşmesini arttırdığını ortaya koymuştur. Örgütsel özdeşleşmedeki iletişimsel ve bilişsel yaklaşımların harmanlanması, bireysel ve örgütsel eylemin



kimlik süreçleri üzerindeki karşılıklı etkisini daha iyi açıklayabilir (Parker ve Haridakis, 2008: 105-126).

Bir diğer yaklaşım ise yapısal özdeşleşme yaklaşımıdır. Bu yaklaşımın temeli bireylerin faaliyetleri ile içerisinde bulunulan yapıların birlikte ele alınmasına dayanmaktadır. İnsanlar birden çok kimlik ile birden çok sistem ve yapı içerisinde yer almaktadır. Yine özdeşleşme ve kimlik kavramlarını da içerisine alacak bir modele ihtiyaç duyulduğu ileri sürülmüştür (Scott vd., 1998: 298-336). Buradan hareketle özdeşleşme süreci, ikili ve bölgesel yapı ile duruma göre eylem kavramlarından oluşmaktadır. Yani özdeşleşmenin oluşumu birden fazla kimliğin olduğu bir yapı içerisindeki etkileşimler (bölgesel yapılar) sonucunda oluşmaktadır. Yaklaşımına göre buradaki ikilikler bireyde adanmışlık duygusunu ortaya çıkartacak ve böylece özdeşleşme gerçekleşecektir.

Kreiner ve Ashforth ise yeni bir öneride bulunmuşlardır. Özdeşleşme tanımını ve sürecini genişletme çabasının arka planında özdeşleşmenin mevcut tek yolunun bireyin örgütle kendisini birebir hissetmesi mantığı yatmaktadır. Kreiner ve Ashforth'a göre (2004: 1-27), örgütsel özdeşleşme ile ilgili araştırmalar faydalı ve dikkate değer önemde sonuçlar üretmekle birlikte diğer öz-tanım şekillerini göz ardı etmesi pahasına mevcut çalışmaların kimliklerin birbirleriyle örtüşmesi üzerine odaklandığı görülmektedir. Bir kişi kendisini örgütten nasıl farklı görebilir ya da çatışma içerisinde olabilir? Ya bir kişi kendisini örgüt ile kısmen aynı tanımlarsa ya da kısmen farklı tanımlarsa ne olur? Ve bunun örgüt ve kişi üzerindeki etkisi ne olur? Yazarlara göre bu soruların cevapları mevcut örgütsel özdeşleşme çalışmalarının içerisinde yoktur. Bu sorulardan hareketle "genişletilmiş özdeşleşme modeli" önerisinde bulunmuşlardır.

Kreiner ve Ashforth (2004: 1-27), mevcut özdeşleşme ile birlikte kendi modellerine özdeşleşmeme, kararsız özdeşleşme ve tarafsız özdeşleşme kavramlarını da eklemiştir. Özdeşleşmeme, bireylerin örgüt tarafından tanımlanan ilkelere ve davranış kalıplarına inanmama ya da sahip çıkmama durumunda oluşacaktır. Bir kişinin aynı anda bir örgüt ile hem özdeşleşmesi hem de özdeşleşmemesi ise kararsız özdeşleşme olarak tanımlanmıştır. Buna aynı zamanda şizo/bölünme (schizo) ya da çelişkili kimlik denmektedir (Kreiner ve Ashforth, 2004: 1-27). Son olarak tarafsız özdeşleşme ise, bireyin örgüt ile hem özdeşleşmesinin hem de özdeşleşmemesinin aşikâr yokluğu hususuna dayanmaktadır.

Genel olarak özdeşleşme yoluyla, çalışanların örgütün faaliyetlerine katılarak etkilenebilecekleri iddia edilmektedir. Örgütün hedefi bireylerin hedefi olur ve güçlü bir şekilde özdeşleşenler hedeflerin gerçekleşmesine yardımcı olmak konusunda daha fazla motive olurlar. Örgüt için olumlu çıktılara imkan sağlayan örgütsel özdeşleşme kavramının potansiyel önemini gösteren araştırmalara rağmen, kavramın kendisi halen bir gelişme durumu içerisinde kalmaktadır ve bazı yazarlar kavramın anlamının özünü tartışmaktadırlar (Kreiner ve Ashforth, 2004; Van Dick vd., 2004). Sonuç olarak, araştırmalarda kullanışlı hale getirilmiş olan ve getirilmeye devam edilmekte olan kavram halen büyük baskılar altındadır (Shamir ve Kark, 2004; Van Dick vd., 2004). Başka bir deyişle akademik alanda yarım yüzyıldan fazla bir zamandır yapılan tartışmalardan rağmen, halen önemli ölçüde, kavramın doğası, anlamı ve ölçülmesi ile ilgili anlaşmazlıklar olduğu görülmektedir (Edwards, 2005:207-230). Bu noktadan bakıldığında örgütsel özdeşleşme ile ilgili çalışmaların artarak devam etmesi örgütsel özdeşleşmenin daha iyi anlaşılmasına ve örgütsel yaşama ilişkin katkılarının artırılmasına katkı sağlayacaktır.

#### 4. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE KISITLARI

Araştırma, yerel yönetimlerde çalışanların psikolojik güçlendirme-örgütsel özdeşleşme ilişkisini analiz etmek amacıyla hareketle yerel yönetim birimleri arasında en etkin ve yaygın organizasyon olan belediye çalışanlarını kapsamaktadır. Bu çerçevede Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde çalışan

memur, sözleşmeli, kadrolu işçi, belediye şirketi işçisi ve taşeron işçi olarak çalışan 4.458 kişiyi kapsamaktadır.

Yerel yönetimler hemen her alanda hizmet üreten ve daha çok sahada faaliyet gösteren, masa başı işlerin az olduğu ve mevcut masa başı işlerinde (beyaz yakalılar) az sayıda kişi tarafından yürütüldüğü organizasyonlardır. Nitekim bu özellikleri araştırma kapsamındaki çalışan görünümünün cinsiyet dağılımından da anlaşılmaktadır. Toplam 555 katılımcı ile anket yapılmıştır. Katılımcıların 454'ü erkek, 100'ü ise kadınlardan oluşmaktadır. Görüldüğü üzere katılımcıların %82'lik bir kısmı erkeklerden oluşmaktadır. Yani yaklaşık olarak her 5 katılımcıdan 4'ü erkeklerden oluşmaktadır. Bu durum bir kısıtlılık olarak ele alınabilir ve katılımcıların belirli bir algı ile hareket etmelerine neden olabilir. Yani katılımcıların algıları cinsiyet dengesini yansıtmayabilir.

Bir başka kısıt ise katılımcıların çalışma statülerinden kaynaklanabilir. Araştırmaya katılan 555 kişiden 138'i memur, 30'u sözleşmeli, 22'si kadrolu işçi, 117'si belediye şirketi işçisi ve 248'i de taşeron şirket işçisi olduğunu belirtmiştir Buna göre katılımcıların %25'i memur, yani 657 sayılı kanuna tabi iken geri kalan %75'i işçi yani 4857 sayılı kanuna tabi çalışanlardır. Memur statüsünde çalışanların işe alınmaları ve işten çıkarılmaları süreçlerinin çerçevesi son derece katı iken, 4857 sayılı kanuna tabi olarak çalışanların ve sözleşmelilerin (657/4-B kapsamındakiler) işe alınmaları ve çıkartılmaları ise memur statüsündekilere göre son derece esnektir. Bu durum ise özellikle memur katılımcıların anket doldururken olumsuz yargı belirten ifadeleri doldururken gerçek algılarını yansıtmalarına engel olabilir. Yine genelde kamu kurumlarında özelde ise yerel yönetimlerde baskın hiyerarşik yapı, personelin anket çalışmasına endişe ile bakmasına ve dolayısıyla olumsuz ifadelere karşı mesafeli durmasına yol açabilir.

## 5. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

Hipotezler araştırma problem için önerilen cevaplardır. Hipotezler araştırma sorusu için tahminde bulunur. Hipotez, araştırmacının amacını, iddiasını oluşturur. Araştırmanın aşamaları içinde tekrar tekrar test edilir (Arslanoğlu, 2013). Araştırma sonuçlarına göre bu tahminler ya desteklenir ya da reddedilir. Yine farklı değişkenleri belirli ilişkilerle birbirine bağlar. İki ya da daha fazla ölçülebilen değişken içerir ve bu değişkenlerin birbiriyle nasıl bir ilişki içinde olduğunu belirtir. “H<sub>0</sub>” ilişki yok, fark yok durumunu ifade eder. “H<sub>a</sub>” ise alternatif hipotez olup ilişki var, fark var durumunu ifade eder. “H<sub>a</sub>” aynı zamanda iddia edilen durumu ifade eder (<https://acikders.ankara.edu.tr>, 2019).

Örgütsel özdeşleşme ve personel güçlendirme konusunda alan yazında muhtelif tanımlar yapılmış ve farklı yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bu yaklaşımların örgütsel özdeşleşmeyi ve personel güçlendirmeyi ölçme ve değerlendirmede kullandıkları ölçekler ve yöntemler de değişiklik göstermektedir. Bu çerçevede örgütsel davranış çalışmalarında seçilen yaklaşımın belirtilmesi önem taşımaktadır. Bu çalışmada personel güçlendirme açısından psikolojik güçlendirme yaklaşımı esas alınmış, yine örgütsel özdeşleşme alanında ise bilişsel yaklaşım esas alınmıştır. Öte yandan psikolojik güçlendirmenin dört alt boyutu olup bu çalışmada bunlara değinilmeyeceğinden hipotezlere dâhil edilmemiştir. Bu amaçla hazırlanan bazı sorulara aşağıda yer verilmiştir:

1. Psikolojik güçlendirmenin (PG) örgütsel özdeşleşme üzerinde etkisi var mıdır? Varsa şiddeti ve yönü nedir?
2. Araştırma yapılan belediyedeki katılımcıların psikolojik güçlendirme algısı ne düzeydedir?
3. Katılımcıların psikolojik güçlendirme algısı ile demografik ve bireysel özellikleri arasındaki ilişki nedir? (Yaş, cinsiyet, eğitim, medeni hal ve çalışma süresi gibi.)
4. Çalışanların genel psikolojik güçlendirme ve güçlendirmenin boyutlarına yönelik algıları ile örgütsel özdeşleşme düzeyleri arasındaki ilişki nedir?

5. Anket yapılan belediye'deki katılımcıların örgütsel özdeşleşmeleri ne düzeydedir?
6. Katılımcıların örgütsel özdeşleşme düzeyleri ile demografik ve bireysel özellikleri arasında anlamlı bir ilişki var mıdır? (Yaş, cinsiyet, eğitim, medeni hal ve çalışma süresi gibi.)

Bu çerçevede araştırmanın iddia edilen ana hipotezi;

H<sub>a</sub> : "Psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerinde olumlu etkisi vardır." şeklinde belirlenmiştir.

H<sub>0</sub> : "Psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerinde etkisi yoktur.

Öte yandan bağımlı değişken ile bağımsız değişkenin yani örgütsel özdeşleşme ile psikolojik güçlendirmenin demografik değişkenlerle arasındaki ilişkiyi incelemek üzere de hipotezler oluşturulmuştur. Algı içeren, örgütsel davranış boyutu olan çalışmalarda demografik ve diğer kişisel değişkenler bağımlı ve bağımsız değişken üzerinde etkiye neden olabilmektedir. Bu nedenle demografik değişkenler ile bağımlı ve bağımsız değişkenlerin arasındaki ilişkiyi ortaya koyan alt hipotezler de üretilmiştir. Bu çerçevede üretilen alt hipotezler ise şunlardır:

H<sub>1a</sub> : "Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>2a</sub> : "Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>3a</sub> : "Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>4a</sub> : "Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>5a</sub> : "Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları Belediyedeki çalışma sürelerine (kıdemlerine) göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>6a</sub> : "Katılımcıların özdeşleşme algıları medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>7a</sub> : "Katılımcıların özdeşleşme algıları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>8a</sub> : "Katılımcıların özdeşleşme algıları yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>9a</sub> : "Katılımcıların özdeşleşme algıları eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

H<sub>10a</sub> : "Katılımcıların özdeşleşme algıları Belediyedeki çalışma sürelerine (kıdemlerine) göre anlamlı bir farklılık göstermektedir."

## 6. ARAŞTIRMA EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ

Araştırmanın evreni Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde memur, sözleşmeli, kadrolu işçi, belediye şirketi işçisi ve taşeron şirket işçisi statüsünde çalışan toplam 4.458 kişidir. Evrenin tamamına ulaşılmasının zor olması dolayısıyla örnekleme yoluna gidilmiştir. Buradan hareketle tabakalı örnekleme metodu kullanılarak çalışanların statülerine göre ayrımları yapılmıştır. Çalışanlar statülerine göre tabakaladıktan sonra örnekleme büyüklüğü oluşturulmuştur. Bu veriler ilgili belediyelerin insan kaynakları biriminden temin edilmiştir. Sayısı belli olan evrenden hareketle örnekleme aşağıdaki şu formülle belirlenmiştir;

$$n = N \cdot t^2 \cdot p \cdot q / d^2 \cdot (N-1) + t^2 \cdot p \cdot q$$

n= Örneklem Büyüklüğü

N=Evren Birim Sayısı

t= Belirli serbestlik derecesinde ve saptanan yanılma düzeyinde t tablosunda bulunan teorik değer

p= İncelenecek olayın görülüş sıklığı

q= İncelenecek olayın görülmeysi sıklığı (1-p)

d= Olayın görülüş sıklığına göre yapılmak istenen  $\pm$  sapma olarak simgelenmiştir.

Buna göre;

$$n = N \cdot t^2 \cdot p \cdot q / d^2 \cdot (N-1) + t^2 \cdot p \cdot q$$

$$n = 4.458 \cdot (1,96)^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50 / (0,05)^2 \cdot (4.458-1) + (1,96)^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50$$

$$n = 4.281/12 = 356,75 = 357$$

$$\text{Tabaka Aralığı} = 357/4.458 = 0,08$$

$$\text{Memur Örneklem Büyüklüğü} = 665 \times 0,08 = 53$$

$$\text{Sözleşmeli Örneklem Büyüklüğü} = 104 \times 0,08 = 8$$

$$\text{Kadrolu İşçi Örneklem Büyüklüğü} = 111 \times 0,08 = 9$$

$$\text{Belediye Şirketi İşçisi Örneklem Büyüklüğü} = 682 \times 0,08 = 55$$

$$\text{Taşeron İşçisi Örneklem Büyüklüğü} = 2896 \times 0,08 = 231$$

Buna göre Gaziantep Büyükşehir Belediyesi örneklem büyüklüğü en az 357 çalışan olarak hesap edilmiştir. %95 güven düzeyinde evren büyüklüğü 5.000 ise örneklem büyüklüğü 357, evren 3.000 ise örneklem büyüklüğü 341 kişi olmalıdır (Karatay, 2017). Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde çalışan 4.458 personelin 2.896 kişisi Taşeron işçi, 683 personel belediye şirketleri bünyesinde çalışanlardan oluşmakta olup 111 kişi ise kadrolu işçi olarak görev yapanlardır. Yine 104 personel sözleşmeli statüde çalışırken 665 personel ise 657 sayılı kanuna tabi olarak çalışanlardan oluşmaktadır. Araştırmaya katılan 555 kişiden 138'i memur, 30'u sözleşmeli, 22'si kadrolu işçi, 117'si belediye şirketi işçisi ve 248'i de taşeron şirket işçisi olduğunu belirtmiştir. Buna göre 4.458 çalışmanı olan Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde tüm evren için ve her bir tabaka için örneklem alt sınırına ulaşılmış olup toplam 555 anket analize tabi tutulmuştur.

## 7. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE KULLANILAN ÖLÇEKLER

Bu araştırmada veri toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Bu şekilde verilerin güvenilir bir şekilde toplanabilmesi ve hipotezlerin test edilebilmesi amaçlanmıştır. Anketlerde soruların kısa ve öz olmaması, soruların tek bir amaca yönelik olmaması önemli kısıtlılıkların başında gelmektedir. Yine soruların kafa karıştırıcı ve yoruma açık olması da anket çalışmasının zorluklarından kabul edilmektedir (Büyüköztürk, 2005: 133-151). Buna karşın anket yoluyla cevaplayıcıların tutum ve davranışlarından tutun da demografik özelliklerine kadar değişik türde bilgiler elde edebilmek söz konusudur. Yine sorulacak sorulardaki esneklik ve çeşitlilik ile çok çeşitli bilgiler elde edilebilir. Ayrıca elde edilen veriler, iletişim olanaklarının sunduğu hız ve düşük maliyetle daha çabuk ve düşük maliyetle elde edilebilir (Gülmez, 2017). Anket 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm demografik özelliklere, ikinci bölüm psikolojik güçlendirme ölçeğine, üçüncü bölüm ise özdeşleşme ölçeğine

yönelik ifadelerden oluşmaktadır. Anketler araştırma kapsamındaki Gaziantep Büyükşehir Belediyesi personeline uygulanmıştır.

Araştırma kapsamında öncelikle Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri ve Genel Sekreter Yardımcısı ziyaret edilerek araştırma konusu ve anket içeriği paylaşılmıştır. Tabakalı örneklem yöntemi kullanılacağından Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde çalışanların statülerine göre sayıları İnsan Kaynakları ve Eğitim Daire Başkanlığından temin edilmiştir. Bu çerçevede taşeron işçi statüsünde çalışanlar için 300 adet, memur statüsünde olanlar için 150 adet, belediye şirketi işçisi statüsünde planlar için 130 adet, kadrolu işçiler için 40 adet ve 30 adet ise sözleşmeli personel statüsünde olanlar için olmak üzere 650 adet anket hazırlanmıştır. Olması gereken en az örneklem sayısı (357) dikkate alınarak, eksik, hatalı ve geri bildirim elde edilemeyecek veriler düşünülerek ve daha fazla örneklemin daha sağlıklı sonuçlar doğuracağı düşüncesinden hareketle 650 adet anket hazırlanmıştır. Daha sonra Engelliler Dairesi Başkanı, İşletme-İştirakler Dairesi Başkanı, Sosyal Hizmetler Dairesi Başkanı, Park-Bahçeler Dairesi Başkanı, Hayvanat Bahçesi Dairesi Başkanı ziyaret edilerek çalışma ve anket içeriği hakkında bilgi verilmiş, kendilerine anketler bırakılmıştır. Bu şekilde ikili görüşmeler yoluyla çalışma ve anket içeriği hakkında bilgiler verilerek anketlerin anlaşılabilirliği artırılmaya çalışılmıştır. Anketler 01-31.01.2018 döneminde uygulanmıştır. Anket kâğıdının arka sayfasındaki II. ve III. Bölümlerdeki soruların hiç doldurulmaması ya da eksik doldurulması gibi nedenlerden ve doldurulmayan anketlerden dolayı toplamda 555 anket analize tabi tutulmuştur. Böylece gönderilen anketlerin %85'i analize tabi tutulmuştur.

Araştırmada alan yazında geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış ve yaygın bir kabule sahip iki ölçek kullanılmıştır. Personelin psikolojik güçlendirme algılarını belirlemek amacıyla, Spreitzer (1995), tarafından geliştirilen “Psikolojik Güçlendirme Ölçeği” (cronbach’s alfa değeri:  $\alpha=.72$ ) kullanılmıştır. Çekmecelioglu ve Eren (2007), Çöl (2008), Tolay vd. (2012 -  $\alpha=.86$ ), Kanbur (2017 -  $\alpha=.70$ ) da bu ölçeği kullanmışlardır. Birçok yerli ve yabancı araştırmacı tarafından kullanılan bu ölçeğin geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmıştır. Ölçek, dört boyutu içeren 12 sorudan oluşmaktadır. Bu dört boyutun her birine yönelik üçer soru bulunmaktadır. Bu sorular ile katılımcıların işlerini ne derece anlamlı ve önemli bulduğu, işlerinde kendilerini ne kadar becerikli hissettiği, kararlara katılma ve işinde kendi kararını ne düzeyde verebildiği son olarak işyerinde olan olayları ne derece kontrol edebildiği konusundaki algıları sorulmaktadır.

Örgütsel özdeşleşmeyi ölçmek amacıyla, yerli araştırmacılardan Tak ve Aydemir (2004) tarafından Türkçe’ye uyarlanan, Mael ve Ashforth (1992 -  $\alpha=.87$ ) tarafından geliştirilen “Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği” (Organizational Identification Scale-OIS) kullanılmıştır. Yine Tüzün (2006 -  $\alpha=.78$ ), Turunç ve Çelik (2010 -  $\alpha=.84$ ) tarafından çalışmalarında yararlandıkları bu ölçeğin geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmıştır. Ölçek tek boyutlu olup 6 maddeden oluşmaktadır. Ölçekte, “Herhangi bir kişi büyükşehir belediyesini eleştirdiğinde üzüntü duyarım.” ve “Büyükşehir Belediyesinin başarısını kendi başarımlarım gibi görürüm.” gibi sorular yer almaktadır.

## 8. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

### 8.1. Demografik İstatistikler

Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde yürütülen anket çalışmasının tanımlayıcı istatistikleri şu şekildedir. Yapılan araştırmada 555 kişinin anketi analiz edilmiştir. Katılımcıların %77,3’ü 20-45 yaş ve altı aralığında olup geri kalanlar ise 46 yaş ve üstündedir. Katılımcıların 454’ü erkek, 100’ü ise kadınlardan oluşmaktadır. Bir kişi ise cinsiyet kısmını boş bırakmıştır. Araştırmaya katılan 555 kişiden 138’i memur, 30’u sözleşmeli, 22’si kadrolu işçi, 117’si belediye şirketi işçisi ve 248’i de taşeron şirket işçisi olduğunu belirtmiştir. Öte yandan katılımcıların 95’i bekâr, 460’ı ise evli olduğunu beyan etmiştir. Katılımcılardan 362 kişi, yani %65,2’si lise ve altı eğitim düzeyine sahip iken, 193 kişi yükseköğretim ve üstü (%34,8’i) eğitim düzeyine sahiptir. Belediyedeki çalışma süresini

tespit etmek amacıyla sorulan soruya katılımcıların %57,8'i 5 yıl ve daha az olduğunu belirtmiştir. 6-10 yıl arası çalışanlar %18,4'lük bir kitleyi oluştururken, geri kalanlar ise 11 yıldan fazla çalışma süresine sahip kişilerden oluşmaktadır.

## 8.2. Güvenilirlik Analizi

Yapılan analizler sonucunda psikolojik güçlendirme ölçeğinin cronbach's alfa değeri 0,884 (Tablo 1) ve örgütsel özdeşleşme ölçeğinin cronbach's alfa değeri 0,896 (Tablo 1) olarak ölçülmüş olup her iki ölçeğin bu çalışmadaki güvenilirliğinin yüksek düzeyde olduğu söylenebilir.

**Tablo 1:** Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi Tablosu

Ölçek İsmi	İfade Sayısı	Cronbach's Alfa Değeri
Psikolojik Güçlendirme Ölçeği	12	0,884
Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği	6	0,896

## 8.3. Korelasyon Analizi

Örneklem büyüklüğü 30'dan büyük olduğu durumlarda parametrik testler tercih edilmelidir (Başol, 2014). Çok veya tek değişkenli parametrik istatistik tekniklerin çoğu örneklerin çok (tek) değişkenli normal dağılımlı ana kütleden geldiğini varsayar (Tatlıdil, 1996). Bu çalışmada örneklem büyüklüğü 30'dan büyük olduğu için parametrik testler tercih edilmiştir. Bu çerçevede verilerin normal dağıldığından hareketle Pearson katsayısı kullanılarak analiz edilmiştir. Psikolojik güçlendirme algısı ile örgütsel özdeşleşme algısı arasındaki ilişki ve diğer tüm analizler SPSS 16.0 ile incelenmiştir.

Verilerin normal dağıldığından hareketle ya da verilerin normal dağılıp dağılmadığı önemsenmeden Pearson katsayısı kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz çerçevesinde Tablo 2'de yer aldığı üzere psikolojik güçlendirme ile örgütsel özdeşleşme arasında anlamlı ve pozitif yönlü 0,470 bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu çerçevede araştırma hipotezi olan "**Psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerinde olumlu etkisi vardır.**" ifadesi kabul edilmiştir.

**Tablo 2:** Psikolojik Güçlendirme-Örgütsel Özdeşleşme Korelasyon analizi sonuçları

		Psikolojik Güçlendirme Ortalama	Örgütsel Özdeşleşme Ortalama
Psikolojik Güçlendirme Ortalama	Pearson Katsayısı	1	,470**
	Sig. (2-tailed)		,000
Pearson Katsayısı	Katılımcı Sayısı (N)	555	555
	Pearson Katsayısı	,470**	1
Örgütsel Özdeşleşme Ortalama	Sig. (2-tailed)	,000	
	Katılımcı Sayısı (N)	555	555

\*\*İlişki 0.01 düzeyinde anlamlıdır (2-tailed).

## 8.4. Regresyon Analizi

Yapılan basit doğrusal regresyon analizi ile bağımsız değişken olan psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırmanın modeli aşağıda Tablo 3'de yer almaktadır. Regresyon katsayıları ise yine aşağıda Tablo 4'de yer almaktadır. Buna göre araştırmanın regresyon doğrusalı;

$$\text{Örgütsel Özdeşleme} = 2,203 + 0,538 \times \text{Psikolojik Güçlendirme}$$

şeklinde tespit edilmiştir. Yani Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde psikolojik güçlendirme algısı bir birim artarsa kurumla özdeşleşmenin 0,538 (%53,8) artacağı anlaşılmaktadır. Bir başka deyişle, psikolojik güçlendirme örgütsel özdeşleşmedeki değişimi %53,8 oranında açıklamaktadır.

**Tablo 3:** Regresyon Modeli Tablosu<sup>b</sup>

Model	R	R <sup>2</sup>	Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	Standart Hata	Durbin-Watson Katsayısı
1	,470 <sup>a</sup>	,221	,220	,68801	1,867

a. Bağımsız Değişken: Psikolojik Güçlendirme Ortalama

b. Bağımlı Değişken: Örgütsel Özdeşleşme Ortalama

**Tablo 4:** Regresyon Katsayıları Tablosu<sup>a</sup>

Model	Standart Olmayan Katsayılar		Standart Katsayılar	t	Sig.
	B	Standart Hata	Beta		
(Sabit)	2,203	,180		12,248	,000
Psikolojik Güçlendirme Ortalama	,538	,043	,470	12,529	,000

a. Bağımlı Değişken: Örgütsel Özdeşleşme Ortalama

## 8.5. Hipotez Sonuçları

H<sub>1a</sub> : “Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,115 > 0,050 olduğu için H<sub>1a</sub> **reddedilmiştir**. Yani katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

H<sub>2a</sub> : “Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,115 > 0,050 olduğu için H<sub>2a</sub> **reddedilmiştir**. Buna göre, katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

H<sub>3a</sub> : “Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,518 > 0,050 olduğu için H<sub>3a</sub> **reddedilmiştir**. Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

H<sub>4a</sub> : “Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,005 > 0,050 olduğu için H<sub>4a</sub> **kabul edilmiştir**. Buna göre katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Aşağıdaki Tablo 5’de görülmektedir.

**Tablo 5:** Psikolojik Güçlendirme-Eğitim Durumu ANOVA Analizi Tablosu

	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Grupları Arası	7,796	5	1,559		
Grup İçi	248,650	549	,453	3,442	,005
Toplam	256,445	554			

**Tablo 6:** Eğitim Durumuna Göre Psikolojik Güçlendirme Ortalamaları (Tukey HSD)

Eğitim Durumunuz?	N	Alfa Alt Kümesi =0.05
		1
Doktora	2	3,91
Yüksek Lisans	23	3,94
Üniversite	128	3,96
Yüksek Okul	40	4,01
Lise	145	4,18
İlk/Orta	217	4,23
Sig.		,893

Yani katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları eğitimlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Bu aşamada çoklu karşılaştırma tablosu incelenmiştir. Grup içerisinde hangilerinin farklılık gösterdiği ise Tukey analizi sonucu ortaya çıkmaktadır (Tablo 6). Yapılan analizde ilk/orta ve üniversite eğitime sahip çalışanlar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bunlar arasında üniversite eğitime sahip çalışanların ortalaması 3,96'dır. İlk/Ortaokul eğitime sahip çalışanlar ise 4,23 ortalamasına sahip olup aynı zamanda tüm gruplar içerisindeki en yüksek ortalamaya sahiptir. Yani, Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde ilk/orta düzey eğitime sahip olanların psikolojik güçlendirme algıları üniversite eğitime sahip çalışanlardan daha yüksektir. Diğer ortalamalar da dikkate alındığında eğitim seviyesi yükseldikçe psikolojik güçlendirme algısı düşmektedir.

H<sub>5a</sub> : “Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları Belediyedeki çalışma sürelerine (kıdemlerine) göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,081 > 0,050 olduğu için H<sub>5a</sub> **reddedilmiştir**. Katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları çalışma sürelerine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

H<sub>6a</sub> : “Katılımcıların özdeşleşme algıları medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,026 < 0,050 olduğu için H<sub>6a</sub> **kabul edilmiştir**. Yani katılımcıların özdeşleşme algıları medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Aşağıdaki tablo 7'de gösterilmektedir.



**Tablo 7:** Özdeşleşme-Medeni Durum T-Testi Analizi

	Varyansların Eşitliği Levene Testi		t	df	Sig.(2-tailed)
	F	Sig.			
Örgütsel_Özdeşleşme_Ort. Varyansların Eşitliği Varsayımı	2,462	,117	-2,232	553	,026
Varyansların Eşit Olmadığı Varsayımı			2,100	128,217	,038

**Tablo 8:** Medeni Duruma Göre Özdeşleşme Ortalamaları

Medeni Durumunuz?	N	Ortalama	Standart Sapma	Std. Hata Ort.
Örgütsel_Özdeşleşme_Ortalama				
Evli	460	4,46	,76292	,03557
Bekâr	95	4,26	,83740	,08592

Yukarıdaki Tablo 8’den de görüleceği üzere evli katılımcıların örgütsel özdeşleşme ortalaması 4,46 olup bekâr olanlara göre örgütsel özdeşleşme algıları daha yüksektir.

H<sub>7a</sub> : “Katılımcıların özdeşleşme algıları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,829 > 0,050 olduğu için H<sub>7a</sub> **reddedilmiştir**. Katılımcıların özdeşleşme algıları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

H<sub>8a</sub> : “Katılımcıların özdeşleşme algıları yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,559 > 0,050 olduğu için H<sub>8a</sub> **reddedilmiştir**. Katılımcıların özdeşleşme algıları yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

H<sub>9a</sub> : “Katılımcıların özdeşleşme algıları eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,003 < 0,050 olduğu için H<sub>9a</sub> **kabul edilmiştir**. Buna göre katılımcıların özdeşleşme algıları eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Aşağıdaki tablo 9’da yer almaktadır.

**Tablo 9:** Örgütsel Özdeşleşme-Eğitim Durumları ANOVA Analizi

	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Grupları Arası	10,639	5	2,128	3,590	,003
Grup İçi	325,437	549	,593		
Toplam	336,076	554			

**Tablo 10:** Eğitime Göre Örgütsel Özdeşleşme Ortalamaları (Tukey HSD)

		Alfa Alt Küme =0.05	
		1	2
Doktora	2	3,50	
Yüksek Lisans	23	4,02	4,02
Üniversite	128	4,27	4,27
Yüksek Okul	40	4,46	4,46
Lise	145		4,49
İlk/Orta	217		4,51
Sig.		,053	,701

Yani katılımcıların örgütsel özdeşleşme algıları eğitimlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Bu aşamada çoklu karşılaştırma tablosu incelenir. Grup içerisinde hangilerinin farklılık gösterdiği ise Tukey analizi sonucu ortaya çıkmaktadır (Tablo 10). Yapılan analizde ilk/orta ve yüksek lisans eğitime sahip çalışanlar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bunlar arasında üniversite üstü eğitime (yüksek lisans) sahip çalışanların ortalaması (4,02) ile doktoradan sonraki en düşük gruptur. İlk/Ortaokul eğitime sahip çalışanlar ise (4,51) ortalamasına sahip olup aynı zamanda tüm gruplar içerisindeki en yüksek ortalamaya sahiptir. Yani Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde araştırmaya dâhil olan katılımcılardan ilk/orta düzey eğitime sahip olanlar örgütsel özdeşleşmesi en yüksek gruptur. Genel olarak eğitim düzeyi yükseldikçe örgütsel özdeşleşme algısı düşmektedir. Bu durum psikolojik güçlendirme algısında olduğu gibi gerçekleşmiştir.

H<sub>10a</sub> : “Katılımcıların özdeşleşme algıları Belediyedeki çalışma sürelerine (kıdemlerine) göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.”

0,012 < 0,050 olduğu için H<sub>10a</sub> **kabul edilmiştir**. Katılımcıların özdeşleşme algıları çalışma sürelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Aşağıdaki tablo 11’de yer almaktadır.

**Tablo 11:** Özdeşleşme Algıları-Belediyedeki Çalışma Süreleri ANOVA Analizi

	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Grupları Arası	7,770	5	1,942	3,254	,012
Grup İçi	328,306	550	,597		
Toplam	336,076	554			

**Tablo 12:** Çalışma Süresine Göre Özdeşleşme Ortalamaları (Tukey HSD)

Kaç Yıldır Belediyede Çalışmaktasınız?	N	Alfa Alt Küme =0.05	
		1	2
11-15	40	4,14	
0-5	321	4,39	4,39
6-10	102	4,47	4,47
16-20	55	4,51	4,51
21 Yıl Üzeri	37		4,73
Sig.		,066	,109

Yani Katılımcıların örgütsel özdeşleşme algıları çalışma sürelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Bu aşamada post-hoc analiz yapılarak çoklu karşılaştırma tablosu incelenir. Grup içerisinde hangilerinin farklılık gösterdiği ise Tukey analizi sonucu ortaya çıkmaktadır (Tablo 12). Yapılan analizde 11-15 yıl arası çalışması (kıdemi) olanlar ile 21 yıl ve üzerinde çalışması olan arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bunlar arasında 11-15 yıl arası kıdeme sahip çalışanların ortalaması (4,14) ile en düşük gruptur. 21 yıl ve üzeri çalışması olanlar ise (4,73) ortalamasına sahip olup aynı zamanda tüm gruplar içerisindeki en yüksek ortalamaya sahiptir. Yani Büyükşehir Belediyesi katılımcılarından 21 yıl ve üstü kıdemi olan personelin örgütsel özdeşleşme algısı diğerlerine göre daha yüksektir. Buna göre kıdem arttıkça özdeşleşme artmaktadır denilebilir.

## 9. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada psikolojik güçlendirme algısı ile örgütsel özdeşleşme arasındaki ilişkinin literatürdeki diğer çalışmalarda olduğu gibi pozitif yönlü olması, Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde de psikolojik güçlendirme faaliyetlerinin çalışanların kurumlarıyla özdeşleşme oranını arttıracak anlamına gelmektedir. Korelasyon analizi sonuçlarına göre psikolojik güçlendirme ile örgütsel özdeşleşme arasında anlamlı ve pozitif yönlü 0,470 bir ilişki olduğu görülmektedir. Yani, psikolojik güçlendirme algısındaki %47'lik bir değişim örgütsel özdeşleşmede de aynı yönde ve şiddette (oranda) değişim sağlayacaktır anlamına gelmektedir. Yukarıda belirtildiği üzere, yapılan regresyon analizi sonucuna göre de Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde psikolojik güçlendirme algısı bir birim artarsa kurumla özdeşleşmenin 0,538 (%53,8) artacağı anlaşılmaktadır. Buna göre anket yapılan kurumda psikolojik güçlendirme çalışmalarının yapılması örgütsel özdeşleşmeyi de pozitif yönde arttıracığından, bu tür çalışmaların yapılması personel verimliliğine önemli ölçüde katkı sağlayacaktır denilebilir.

Yapılan hipotez testlerinin sonuçlarına göre Gaziantep Büyükşehir Belediyesi katılımcılarının medeni durumlarına, cinsiyetlerine ve yaşlarına göre durumları ile psikolojik güçlendirme algıları arasında bir farklılık olmadığı belirlenmiştir. Yine çalışma süreleri (kıdemleri) ile psikolojik güçlendirme algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Sıralanan bu demografik değişkenler ile psikolojik güçlendirme ilişkisini inceleyen çalışmalarda farklı sonuçlara ulaşılabilmektedir. Örneğin Balçık (2018: 62-64), tarafından yapılan bir çalışmada cinsiyet ve yaş ile psikolojik güçlendirme arasında farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Yine Somuncuoğlu (2013: 98-100), tarafından yapılan bir çalışmada da psikolojik güçlendirme ile yaş ve cinsiyet arasında bir farklılık tespit edilmemiştir. Buna karşın Browning (2013: 143-151), tarafından bir çalışmada yaş ve kıdem ile psikolojik güçlendirme arasında anlamlı bir farklılık olduğu bulunmuştur.

Bununla birlikte Gaziantep Büyükşehir Belediyesi katılımcılarının eğitim durumlarına göre psikolojik güçlendirme algıları arasında anlamlı ve negatif yönde bir farklılık olduğu belirlenmiştir. Yani katılımcıların psikolojik güçlendirme algıları eğitim seviyelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Bu aşamada çoklu karşılaştırma tablosu incelenerek grup içerisinde hangilerinin farklılık gösterdiği Tukey analizi sonucu belirlenmiştir. Yapılan analizde ilk/orta ve üniversite eğitime sahip çalışanlar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bunlar arasında üniversite eğitime sahip çalışanların ortalaması 3,96'dır. İlk/Ortaokul eğitime sahip çalışanlar ise 4,23 ortalamasına sahip olup aynı zamanda tüm gruplar içerisindeki en yüksek ortalamaya sahiptir. Yani katılımcılardan ilk/orta düzey eğitime sahip olanların psikolojik güçlendirme algıları üniversite eğitime sahip çalışanlardan daha yüksektir. Diğer ortalamalar da dikkate alındığında eğitim seviyesi yükseldikçe psikolojik güçlendirme algısının düştüğü anlaşılmaktadır.

Psikolojik güçlendirme ile eğitim durumu arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı çalışmalarda farklı sonuçlar çıkabilmektedir. Bir doktora çalışmasında da görüleceği üzere eğitim düzeyi ile psikolojik güçlendirme algısı arasında bir farklılık olmadığı görülmüştür (Durmaz, 2011: 134). Söz konusu bu

çalışmada ilköğretim sonrası eğitim düzeyine sahip olanların ilköğretim düzeyinde eğitime sahip olanlara göre psikolojik güçlendirmenin anlam boyutunu algılama oranının yüksek olduğu bulunmuştur. Alan yazındaki çalışmalarda eğitim-psikolojik güçlendirme ilişkisinde farklı sonuçlar elde edilmiştir. Öncelikle psikolojik güçlendirme yazının önemli isimlerinden Spreitzer vd. (1999), kendilerini güçlendirilmiş hissedilen çalışanların genelde yüksek düzeyde eğitim görmüş bireyler olduklarına yönelik sonuçlar bulmuşlardır. Seibert vd. (2011), eğitim düzeyi ile psikolojik güçlendirme arasında pozitif yönde bir farklılık olduğunu iddia etmişlerdir. Onlara göre “eğitim, bireyin çalışmalarına getirdiği bilgi, beceri veya tecrübe düzeyine katkıda bulunur”. Ancak yazarlar çalışmalarında eğitim ile psikolojik güçlendirme arasında anlamlı bir farklılık bulamamışlardır (Seibert vd., 2011: 981-1003). Durmaz (2011: 166-167), tarafından yapılan bir doktora tezi çalışmasında da PG\_Anlam boyutu ile eğitim seviyesi arasında pozitif yönde ve anlamlı bir farklılık bulunduğu belirtilmektedir. Eğitim düzeyi yüksek katılımcıların psikolojik güçlendirmenin anlam boyutunu algılamaları daha yüksek bulunmuştur. Öte yandan yerli araştırmacılar Uzunbacak (2013), Şahbazoğlu (2014) ve Asarkaya (2015), yaptıkları çalışmalarda eğitim ile psikolojik güçlendirme arasında anlamlı ve pozitif yönde bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde yürütülen çalışmada, örgütsel özdeşleşmeye yönelik hipotezlerin test sonuçlarına göre katılımcıların, cinsiyetleri ve yaşları ile örgütsel özdeşleşme algıları arasında bir farklılık olmadığı belirlenmiştir. Yılmaz ve Tan (2018: 319-346), tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada da yaş ile örgütsel özdeşleşme arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Yine Giritli ve Demircioğlu (2015), tarafından yapılan bir başka çalışmada ise cinsiyet ve yaş ile örgütsel özdeşleşme arasında bir farklılık bulunamamıştır. Öte yandan Wegge vd. (2006), tarafından yapılan çalışmada da örgütsel özdeşleşme ile cinsiyet ve yaş arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Bununla birlikte, bu çalışmada katılımcıların çalışma sürelerine (kıdem), eğitim durumlarına ve medeni durumlarına göre örgütsel özdeşleşme algıları arasında pozitif ve anlamlı bir farklılık olduğu belirlenmiştir. Yani Tablo 7, 9 ve 11’de gösterildiği üzere katılımcıların örgütsel özdeşleşme algıları eğitim durumları, medeni durumları ve çalışma sürelerine (kıdem) göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Medeni durumlarına göre yapılan incelemede, evlilerin örgütsel özdeşleşme algısı bekârlara göre daha yüksek görülmektedir. Evli katılımcıların örgütsel özdeşleşme ortalaması 4,46 olup iken bekârlarınki ise 4,26’dır. Alan yazında bu açıdan farklı sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Gürsözlü (2012), yaptığı doktora çalışmasında bu çalışmadakine benzer şekilde evli olanların örgütsel özdeşleşmesinin bekârlara göre daha yüksek olduğunu bulmuştur (Gürsözlü, 2012: 236). Yine Cilasun (2016), yaptığı doktora çalışmasında evli olanların örgütsel özdeşleşme düzeylerinin bekârlara göre daha yüksek olduğunu belirlemiştir (Cilasun, 2016: 175).

Eğitim durumlarına göre yapılan analizde, ilk/orta ve yüksek lisans eğitimine sahip çalışanlar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bunlar arasında üniversite üstü eğitime (yüksek lisans) sahip çalışanların ortalaması (4,02) ile doktoradan sonraki en düşük gruptur. İlk/Ortaokul eğitimine sahip çalışanlar ise (4,51) ortalamasına sahip olup aynı zamanda tüm gruplar içerisindeki en yüksek ortalamaya sahiptir. Yani Gaziantep Büyükşehir Belediyesinde araştırmaya dâhil olan katılımcılardan ilk/orta düzey eğitime sahip olanlar örgütsel özdeşleşmesi en yüksek gruptur. Yukarıda tablo 5.18’de görüldüğü üzere eğitim düzeyi yükseldikçe örgütsel özdeşleşme algısı düşmektedir. Bu durum psikolojik güçlendirme algısında olduğu gibi gerçekleşmiştir. Alan yazın incelendiğinde genel olarak eğitim seviyesi yükseldikçe örgütsel özdeşleşmenin de arttığı şeklinde sonuçlara ulaşılmaktadır. Eğitim ile örgütsel özdeşleşme arasında anlamlı bir farklılık olmadığına dair sonuçlara ulaşılan çalışmalar da sıkça görülebilmektedir (Parker ve Haridakis 2008: 105-126). Ancak ilk defa bu çalışmada eğitim ile örgütsel özdeşleşme farklılığının anlamlı olmakla birlikte ters yönde işlediği belirlenmiştir.

Katılımcıların örgütsel özdeşleşme algıları çalışma sürelerine göre de anlamlı bir farklılık göstermektedir. Bu aşamada post-hoc analiz yapılarak çoklu karşılaştırma tablosu incelenmiştir. Grup içerisinde hangilerinin farklılık gösterdiği ise Tukey analizi sonucu ortaya çıkmaktadır. Yapılan analizde 11-15 yıl arası çalışması olanlar ile 21 yıl ve üzerinde çalışması olan arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bunlar arasında 11-15 yıl arası kıdeme sahip çalışanların ortalaması 4,14 ile en düşük gruptur. 21 yıl ve üzeri çalışması olanlar ise 4,74 ortalamasına sahip olup aynı zamanda tüm gruplar içerisindeki en yüksek ortalamaya sahiptir. Yani Büyükşehir Belediyesi katılımcılarından 21 yıl ve üstü kıdemi olan personelin örgütsel özdeşleşme algısı diğerlerine göre daha yüksektir. Bu sonuç genel olarak alan yazındaki kıdem arttıkça örgütsel özdeşleşme artar iddiası ile uyumludur. Bu açıdan Cilasun (2016), yaptığı doktora çalışmasında benzer sonuçlar bulmuş olup 21 yıl ve üzerinde çalışması olanların örgütsel özdeşleşme düzeylerinin daha az kıdemlilere göre daha yüksek olduğunu tespit etmiştir (Cilasun, 2016: 177).

Örgütsel özdeşleşme ile eğitim, cinsiyet, yaş, çalışma şekli gibi bireysel özelliklere ait değişkenler arasında karma bir ilişki bulunmaktadır. Bu alandaki 96 araştırmayı kapsayan bir meta analiz çalışmasına göre bireysel özellikleri ile örgütsel özdeşleşme ilişkisi kullanılan ölçeğe göre değişmektedir (Riketta, 2005). Örneğin Parker ve Haridakis (2008), kendi çalışmalarında da kullanılan örgütsel özdeşleşme ölçeğine göre yaş, kıdem, istihdam şekli, cinsiyet ve eğitim gibi faktörler ile örgütsel özdeşleşme arasında anlamlı bir farklılık tespit etmişlerdir (Parker ve Haridakis 2008: 105-126).

Sonuç olarak, bu çalışmada da psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşmeye olumlu yönde katkı sağladığı görülmektedir. Demografik ve bireysel özellikler ile bağımlı ve bağımsız değişkenlerin incelenmesinden elde edilen veriler de belediyeler için ufuk açıcı ve insan kaynakları politikalarına katkı sağlayıcı sonuçlar ortaya koymaktadır. Buna benzer çalışmaların diğer belediyelerde de tekrarlanması halinde, vatandaşların günlük hayatında çok önemli rolü olan bu kurumların daha etkin ve verimli bir insan kaynakları politikası oluşturmalarına zemin hazırlarken, psikolojik güçlendirme-örgütsel özdeşleşme ilişkisinin daha iyi anlaşılmasına da katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Yerelde hemşerilerine doğumdan-ölüme hemen her alanda hizmet veren ve bir hizmet sektörü örgütü niteliğindeki belediyelerin çalışanlarının verimliliğinin artırılmasına yönelik her türlü bilginin ve yöntemin önemli olduğu değerlendirilmektedir.

## KAYNAKLAR

- Akçakaya, M. (2010). Örgütlerde Uygulanan Personel Güçlendirme Yöntemleri: Türk Kamu Yönetiminde Personel Güçlendirme, Karadeniz Araştırmaları Dergisi, Ankara (25): 145-174.
- Appelbaum, S. H., Hebert, D. & Leroux, S. (1999). Empowerment: Power, Culture and Leadership – A Strategy or Fad for The Millennium? Journal of Workplace Learning, 11(7): 233-254.
- Argyris, C. (1998). Empowerment: The Emperor's New Clothes. Harvard Business Review <https://hbr.org/1998/05/empowerment-the-emperors-new-clothes> (09.10.2018).
- Arslanoğlu, İ. (2013) Sosyal Bilimlerde Metod ve Araştırma Teknikleri. kulamyo.cbu.edu.tr > db\_images > site\_212 > file > arastek (06.09.2019)
- Asarkaya, Ç. (2015). Psychological Empowerment: Antecedents, Correlates and Consequences. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ashforth, B. E. & Mael, F. (1989). Social Identity Theory and the Organization. Academy of Management Review, 14(1): 20–39.

- Balçık, E. (2018). Örgüt Kültürü, Psikolojik Güçlendirme ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiler. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Denizli.
- Başol, G. (2014). Parametrik ve Parametrik Olmayan Testler. <https://www.slideshare.net/gbasol/stat-ii-tr3> (07.09.2019).
- Browning, A. M. (2013). Moral Distress and Psychological Empowerment in Critical Care Nurses Caring for Adults at End of Life. *American Journal of Critical Care*, 22(2):143–151.
- Burke, J. P. (1986). *Bureaucratic Responsibility*. The John Hopkins University Press, Baltimore, p.51.
- Büyüköztürk, Ş. (2005). Anket Geliştirme. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, Ankara, 3 (2): 133-151.
- Cilasun, A. (2016). Yükseköğretim Kurumlarında Pozitif Psikoloji ve Örgütsel Özdeşleşmenin Performans Yönetimine Etkisi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Çanakkale.
- Chen, G. & Klimoski, R. J. (2003). The Impact of Expectations on Newcomer Performance in Teams as Mediated by Work Characteristics, Social Exchanges and Empowerment. *Academy of Management Journal*, 46: 591-607.
- Cheney, G. (1983). On the Various and Changing Meanings of Organizational Membership: A Field Study of Organizational Identification. *Communication Monographs*, 50 (4): 342– 362.
- Cheney, G. & Tompkins, P. K. (1987) Coming to Terms with Organizational Identification and Commitment. *Central States Speech Journal*, 38(1).
- Conger, J. A. & Kanungo, R. N. (1988). The Empowerment Process: Integrating Theory and Practice, *Academy of Management Review*, 13(3): 471-482.
- Cunningham, I., Hyman, J. & Baldrig, C. (1996). Empowerment: The Power to Do What? *Industrial Relations Journal*, 27(2): 144.
- Çekmecelioğlu, H. G. & Eren, E. (2007). Psikolojik Güçlendirme, Örgütsel Bağlılık ve Yaratıcı Davranış Arasındaki İlişkilerin Değerlendirilmesi. *Yönetim*, 18 (57): 13-25.
- Çöl, G. (2008). Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1):35-46.
- Çuhadar, M. T. (2005). Türk Kamu Yönetiminde Personel Güçlendirme: Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25:1-21
- Durmaz, I. (2011). Psikolojik Güçlendirme Algısının İç Girişimcilik Üzerine Etkisi. Doktora Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, s.134.
- Dutton, J. E., Dukerich, J. M. & Harquail, C. V. (1994). Organizational Images and Member Identification. *Administrative Science Quarterly*, 39(2): 239-263.
- Edwards, M. R. (2005). Organizational Identification: A Conceptual and Operational Review. *International Journal of Management Reviews*, 7(4): 207-230.
- Fernandez, S. & Moldogaziev, T. (2011). Empowering Public Sector Employees to Improve Performance: Does It Work? *The American Review of Public Administration*, 41(1): 23-47.
- Gülmez, M. (2017). Anket Yöntemi. docs.neu.edu.tr > staff > mustafa.gulmez > 6.haftaANKET YÖNTEMİ\_2.ppt ( 07.09.2019).
- Gürsözlü, S. (2012). Cinsiyet Rolü ve Örgütsel Yansımaları Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Hales, C. & Klidas, A. (1998). Empowerment in Five-Stars Hotels: Choice, Voice or Rhetoric?. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 10(3): 89.
- Kanbur, E. (2017). Psikolojik Güçlendirme ve Örgütsel Özdeşleşme Arasında Birey-Örgüt Uyumunun Aracı Rolü. *International Journal of Social and Educational Sciences*, 4(7): 64.
- Kanter, R. S. & Summers, D. V. (1987). Doing Well While Doing Good: Dilemmas of Performance Measurement in Non-profit Organization and the Need for a Multiple-Constituency Approach. In W. W. Powell (ed.), *The Non-profit Sector: A Research Handbook*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Karatay, M. (2017). Araştırmada Örneklem, 80.251.40.59/education.ankara.edu.tr/aksoy/eay/mkaratay.doc, (21.02.2018).
- Kirkman, B. L., Tesluk, P. E. & Rosen, B. (2004). The Impact of Demographic Heterogeneity and Team Leader-Team Member Demographic Fit On Team Empowerment and Effectiveness. *Group and Organization Management*, 29 (3), 334-368.
- Korkut, G., Acar, O.K. & Tetik, A (2015). Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı İle Değişen Kamu Hizmeti ve Türkiye İş Kurumu, *İş ve Hayat Dergisi*, (2): 107-135
- Kreiner, G. E. & Ashforth, B. E. (2004). Evidence Toward an Expanded Model of Organizational Identification. *Journal of Organizational Behaviour*, (25): 1-27.
- Mael, F. & Ashfort, B.E. (1992). Alumni and Their Alma Mater: A Partial Test of the Reformulated Model of Organizational Identification. *Journal of Organizational Behaviour*, (13): 103-123.
- Mishra, K., Mishra, A. & Spreitzer, G. (1998). Preserving Employee Morale During Downsizing. *Sloan Management Review*, 39 (2): 83-95.
- McClelland, D. C. (1975). *Power: The Inner Experience*. Irvington Publishers, New York.
- McWilliams, A. (2003). Towards a Typology of Empowerment. [http://vuir.vu.edu.au/149/1/wp12\\_2003\\_mcwilliams.pdf](http://vuir.vu.edu.au/149/1/wp12_2003_mcwilliams.pdf) (01.10.2017).
- Moye, M. J., Henkin, A. B. & Egley, R. J. (2004). Teacher-Principal Relationships: Exploring Linkages Between Empowerment and Interpersonal Trust. *Journal of Educational Administration*, 43 (3): 260-277.
- Parker, R. & Haridakis, P.M. (2008). Development of an Organizational Identification Scale: Integrating Cognitive and Communicative Conceptualizations. *Journal of Communication Studies*,1 (3/4): 105-126.
- Prati, G. & Zani, B. (2013). The Relationship Between Psychological Empowerment and Organizational Identification. *Journal of Community Psychology*, 41(7): 851-866.
- Riketta, M. (2005). Organizational Identification: A Meta-Analysis. *Journal of Vocational Behavior*, 66 (2): 358-384.
- Robertson, R. & Ball, R. (2002). Innovation and Improvement in the Delivery of Public Services: The Use of Quality Management Within Local Government in Canada. *Public Organization Review: A Global Journal* 2 (2), 387-405.
- Rothbaum, F. M., Weisz, J. R. & Snyder, S. S. (1982). Changing the World and Changing Self: A Two Process Model of Perceived Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42:5-37.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1): 1-28.

- Rousseau, D. M. (1998). Why Workers Still Identify with Organizations. *Journal of Organizational Behavior*, 19(21): 218.
- Scott, C.R., Corman, S.R. & Cheney, G. (1998). Development of a Structuration Model of Identification in the Organization. *Communication Theory*, 8(3): 298-336.
- Seibert, S.E., Silver, S.R. & Randolph, W.A. (2004). Taking Empowerment to the Next Level: A Multiple-Level Model of Empowerment, Performance and Satisfaction. *Academy of Management Journal*, 47(3): 332-349.
- Shamir, B. & Kark, R. (2004). A Single-Item Graphic Scale for the Measurement of Organizational Identification. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 77 (1): 115-23.
- Somuncuoğlu, A. B. (2013), Psikolojik Güçlendirme ve İş Tatmini Arasındaki İlişki ve Bir Uygulama. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Spreitzer, G. M. (1995). Psychological Empowerment in the Workplace: Dimensions, Measurement, and Validation. *Academy of Management Journal*, 38(5): 1444.
- Şahbazoğlu, M. (2014). The Relationship Between Proactive Personality, Empowerment and Proactive Work Behavior. Doktora Tezi, Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tak, B. & Aydemir, B. A. (2004). Örgütsel Özdeşleşme Üzerine İki Görgül Çalışma. 12.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, Bursa.
- Tatlıdil, H. (1996). Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz, Ankara.
- Tolay, E., Sürgevil, O. & Topoyan, M. (2012). Akademik Çalışma Ortamında Yapısal ve Psikolojik Güçlendirmenin Duygusal Bağlılık ve İş Doyumu Üzerindeki Etkileri. *Ege Akademik Bakış*, 12(4): 449-465.
- Turunç, Ö. & Çelik, M. (2010). Algılanan Örgütsel Desteğin Çalışanların İş-Aile, Aile- İş Çatışması, Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Savunma Sektöründe Bir Araştırma. *A.Ü. SBE Dergisi*, 14(1): 209-232.
- Tüzün, İ. K. (2006). Örgütsel Güven, Örgütsel Kimlik ve Örgütsel Özdeşleşme İlişkisi: Uygulamalı Bir Çalışma. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Uzunbacak, H. H. (2013). Organizasyonlarda Personel Güçlendirme Uygulamalarının, Çalışanların Yenilikçilik Davranışları Üzerine Etkisi: Bir Araştırma. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Van Dick, R. (2001). Identification in Organizational Contexts: Linking Theory and Research from Social and Organizational Psychology. *International Journal of Management Reviews*, 3(4): 265-283.
- Van Dick, R., Christ, O., Stellmacher, J., Wagner, U., Ahlswede, O., Grubba, C. & Tissington, P. A. (2004). Should I Stay or Should I Go? Explaining Turnover Intentions with Organizational Identification and Job Satisfaction. *British Journal of Management*, 15(4): 351-360.
- Van Knippenberg, D. & Van Schie, E. C. M. (2000). Foci and Correlates of Organizational Identification. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, (73): 137-147.
- Wegge, J., Van Dick, R., Fisher, G. K., Wecking, C., & Moltzen, K. (2006). Work motivation, Organizational Identification, and Well-Being in Call Centre Work. *Work & Stress*, 20(1), 60-83.



- Witting, M. (2006). [https://essay.utwente.nl/55524/1/Scriptie\\_Witting.pdf](https://essay.utwente.nl/55524/1/Scriptie_Witting.pdf) (20.10.2017).
- Yarmancı, N. (2012). Psikolojik Güçlendirmenin Örgütsel Özdeşleşmeye Etkisi: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Yılmaz, C. ve Tan, A. (2018). Psikolojik Güçlendirmenin Örgütsel Özdeşleşmeye Etkisi Gaziantep Büyükşehir İtfaiyesinde Bir Araştırma. *Türk İdare Dergisi*, 486:319-348.  
[https://acikders.ankara.edu.tr/pluginfile.php/230/mod\\_resource/content/3/8Hipotez%20Testleri.pdf](https://acikders.ankara.edu.tr/pluginfile.php/230/mod_resource/content/3/8Hipotez%20Testleri.pdf).  
(12.02.2019)

## EXTENDED ABSTRACT

### AN EMPIRICAL STUDY ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PSYCHOLOGICAL EMPOWERMENT AND ORGANISATIONAL IDENTIFICATION

#### Background:

It is seen a permanent, inevitable and quick change and transformation in every field and dimension with the globalization. Under these developments, it is experienced that important changes in the view of management, organization and employee concept like so many other topics. With these changes, both employee and other production factors aims to make the organization more productive and to run more compatible of all production factors has been started to change. From this point of view, employee empowerment and organizational identification are both the concepts which are studied in the organizations. Many researchers and authors have been examined concepts and relationship between them in different sectors and organizations using field research. Municipalities, a local authority, also carry out a function that produce and supplies welfare on behalf of their citizens, visitors, companies and investors as a service organization. In addition, the service delivery of the municipalities has become more output-based and customer-oriented in the context of changing and evolving new conditions. Considering the importance of municipalities for the society the ideas of the improving the functioning of these organizations are important.

#### Research Purpose:

The aim of this study is to broaden and improve the psychological empowerment- organizational identification research on municipal (an organization of local governments) employees. It has been that the relationship between psychological empowerment and organizational identification has not been discussed too much not only in public administration in general but also in local government units in particular. It is considered that having this study would be an important for Gaziantep Metropolitan Municipality as local government unit which has a large universe of 4,458 employees will provide important clues for researcher and practitioners.

#### Methodology:

This study is a qualitative research using empirical method. In this framework, survey method was used to collect data. The universe of the study is 4.458 personnel working as civil servants, contracted, permanent workers, municipal company workers and subcontractor workers in Gaziantep Metropolitan Municipality. As the whole universe is difficult to reach, sampling has been made. Therefore, stratified sampling method was used to differentiate employees according to their status. After stratification of employees according to their status, sample size was established. Both descriptive and inferential statistical methods were used for the analyses within the scope of this research.

### **Findings:**

In this study, the positive correlation between psychological empowerment perception and organizational identification as in other studies in the literature means that psychological empowerment activities in Gaziantep Metropolitan Municipality will increase the identification rate of employees with their institutions. According to the results of correlation analysis, there is a significant and positive relationship (0,470) between psychological empowerment and organizational identification. According to the results of the hypothesis tests, there was no relationship between the marital status, gender and age of the participants of the Gaziantep Metropolitan Municipality and their perceptions of psychological empowerment. Again, a meaningful relationship could not be determined between working periods (seniority) and perceptions of psychological empowerment. On the other hand, there was a significant and negative relationship between Gaziantep Metropolitan Municipality participants' perceptions of psychological empowerment according to their educational background. According to the test results of hypotheses for organizational identification, there was no relationship between the participants' gender and age and their perceptions of organizational identification. However, it was determined that there was a positive and significant relationship between the participants' perceptions of organizational identification according to their working time (seniority), educational status and marital status.

### **Conclusion:**

As a result, psychological empowerment contributes positively to organizational identification in this study. The data obtained from the analysis of demographic and individual characteristics as well as dependent and independent variables also reveal conclusive results for municipalities and contribute to human resources policies. If similar studies are repeated in other municipalities, it is thought that these institutions, which have a very important role in the daily life of citizens, will provide a more effective and efficient human resources policy and will contribute to a better understanding of the relationship between psychological empowerment and organizational identification. It is considered that all kinds of information and methods are important for increasing the productivity of the employees of municipalities which serve as a service sector organization to their citizens in almost every field from birth to death.

## SPECIALIZATION ANALYSIS OF MENA COUNTRIES ACCORDING TO FACTOR DENSITIES\*



## MENA ÜLKELERİNİN FAKTÖR YOĞUNLUKLARINA GÖRE UZMANLAŞMA ANALİZİ



DOI: 10.25204/iktisad.605930

Birol ERKAN\*\*  
Abdualaziz Aclan Ahmed SAEED\*\*\*  
Elif Tuğçe BOZDUMAN\*\*\*\*

### Abstract

*The aim of this study is to demonstrate the level of specialization of MENA countries in foreign trade using the Lafay index (LFI) between 2000 and 2016. In this context, the levels of specialization in the foreign trade of the countries mentioned were examined by using SITC Rev. 3, 2-digit product groups. According to the values obtained from the analyses, countries provided specialization in the foreign trade of products with low added value factor equipment. In other words, countries did not gain a competitive advantage in the foreign trade of high value-added products during the specified period. However, Jordan, Morocco, Israel and Tunisia from the MENA countries provided specialization in the foreign trade of some innovative product groups. The fact that other countries are net external buyers in the production and export of high value-added products negatively affects global competitiveness.*

**Keywords:** Lafay Index, Foreign Trade, Specialization, MENA Countries.

### Öz

*Çalışmanın amacı 2000 ile 2016 yılları arasında Lafay İndeksi kullanılarak MENA Ülkeleri'nin dış ticarete uzmanlaşma düzeyinin ortaya koyulmasıdır. Bu bağlamda, SITC Rev. 3, 2 haneli ürün grubu kullanılarak sözü edilen ülkelerin dış ticaretindeki uzmanlaşma düzeyleri incelenmiştir. Yapılan analizler sonucunda elde edilen skorlara göre, ülkeler katma değeri düşük faktör donanımına sahip ürünlerin dış ticaretinde uzmanlaşma sağlamıştır. Diğer ifadeyle, ülkeler sözü edilen dönemde yüksek katma değerli ürünlerin dış ticaretinde rekabet avantajı elde edememiştir. Bununla birlikte, MENA ülkelerinden Ürdün, Fas, İsrail, Tunus bazı inovatif ürün gruplarının dış ticaretinde uzmanlaşma sağlamıştır. Diğer ülkelerin yüksek katma değerli ürünlerin üretim ve ihracatında net dış alıcı olması küresel rekabet güçlerine olumsuz bir şekilde tesir etmektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Lafay Endeksi, Dış Ticaret, Uzmanlaşma, MENA Ülkeleri.

\* This article is an improved version of the master thesis entitled " Comparative Analysis of Export Competitiveness of Yemen and Other MENA Countries" completed by Abdualaziz Aclan Ahmed Saeed under the consultancy of Assoc. Prof. Dr. Birol Erkan in June 2019.

\*\* Assoc. Prof. Dr., Uşak University, Department of Economics, birol.erkana@usak.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0001-8363-5543

\*\*\* Science Specialist, Uşak University, Department of Economics, abdullaziz184@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0001-5987-6347

\*\*\*\* PhD Student, Manisa Celal Bayar University, Department of Economics, tugcebozduman@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-6145-8571

## 1. INTRODUCTION

International trade is very important for developed and developing countries to achieve global competitiveness both economically and politically. Countries apply to foreign markets for the disposal of their local products and purchase of inputs of their primary products, investment goods and intermediate goods which can only be obtained through import. However, exports from most developing countries do not increase in proportion to the increase in imports. Often the increase in imports is more than the increase in exports, and this is the main cause of balance of payments imbalance in many developing countries. In short, the increase in exports of any country depends on its ability in the field of international competition. This study was prepared for a comparative analysis of the global competitiveness of MENA countries on the basis of specialization. The main reason for the selection of the MENA region is that the region is an important global actor in terms of income level and natural resources. The MENA region has about 4.5% of world GDP, more than half of the world's oil reserves, and 45% of natural gas reserves. In the study, specialization and competition scores for countries were obtained using the LFI.

## 2. FOREIGN TRADE PROFILE OF MENA COUNTRIES

The MENA region covers the geographical area extending from the Atlantic Ocean to the Arabian Sea and the Arabian Peninsula from there to Iran. There are 22 countries in the MENA region. These countries may be listed as: Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco, Tunisia, Algeria, Iran, Yemen, Syrian Arab Republic, Iraq, Saudi Arabia, Qatar, Oman, United Arab Emirates, Kuwait, Bahrain, Libya, Djibouti, Palestine and Israel. The MENA countries are Muslim except Israel (Sözen, 2011).

Two of the most striking features of the MENA are the availability of size of oil reserves and relative height of population. Based on these factors, MENA countries can be divided into three main groups:

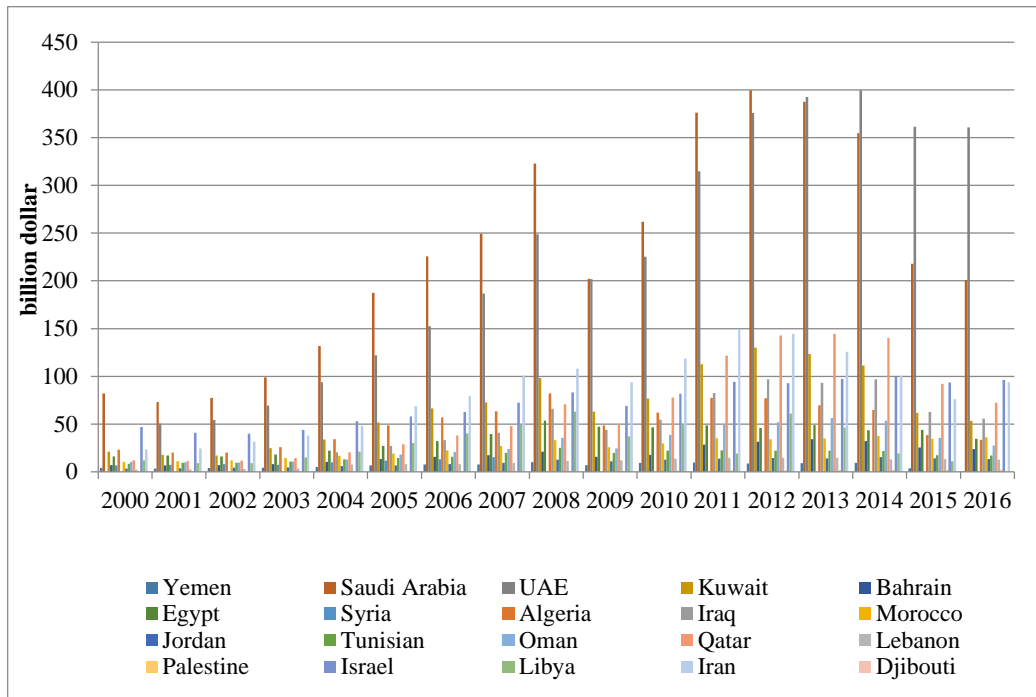
- Resource-rich and labor-intensive countries with oil and natural gas producers and exporters: This group includes Algeria, Iraq, Syria and Yemen
- Countries that produce and export oil and natural gas are resource-rich and import labor: These countries represent a large portion of the total population. This group includes the Gulf states (Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates) and Libya.
- Resource-poor countries: these countries are oil and small natural gas producers and importers: Djibouti, Egypt, Jordan, Lebanon, Mauritania, Morocco, Tunisia and Palestine (OECD, 2011).

Countries in the MENA region differ significantly in terms of economic activities. Production differences between countries also reveal significant differences in revenue. Given these differences in the income levels of the countries in the region, their structures do not appear monotype either (Çeştepe, 2012).

There have been fluctuations in parts of the MENA since 1960. Countries in the region face significant economic challenges such as low employment level, relative low number of women employed, inequality and income distribution, low private sector participation, weak public and private sector management policies, corruption, lack of transparency, and fluctuations in overall price levels.

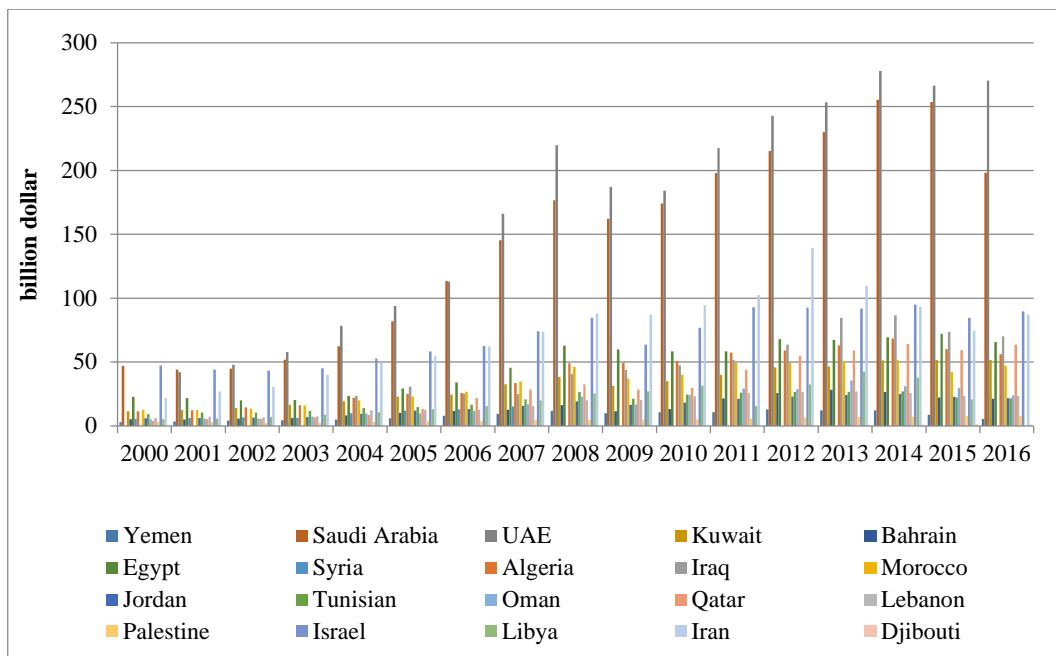
When the exports of MENA countries are examined, it is seen that the United Arab Emirates ranks first (Chart 1) followed by Saudi Arabia, Israel, Iran, Qatar, Iraq, Kuwait, Morocco, Algeria, Egypt, Iraq, Oman, Bahrain, Tunisia, Jordan and Lebanon respectively. Palestine, Yemen and Djibouti are among the lowest exporting countries of the MENA region.

**Chart 1: Export of MENA Countries (\$ billion)**



Among the MENA countries, the country which has the highest import rate is the United Arab Emirates with \$ 270 billion. The United Arab Emirates is followed by Saudi Arabia with \$ 198 billion and Israel with \$ 89 billion (Chart 2).

**Chart 2: Import of MENA Countries (\$ billion)**



Compared to other MENA countries, the amount of import is relatively low comparing with the amount of exports, especially in Yemen. In other words, Yemen has lagged far behind other MENA countries in terms of foreign trade volume and has only been ranked ahead of Palestine and Djibouti in the amount of exports within the MENA countries.

### 3. LITERATURE REVIEW

Alessandrini and Batuo (2010) analyzed the Industrial competitiveness of South Africa, Algeria, Nigeria and Egypt benefiting from export and import data of the mid-1970s. They used the LFI and the results show that specialization of the countries are based on low-technology products such as labour-intensive and raw material-intensive. Ishchukova and Smutka (2013) conducted a study using the Balassa index, the Vollrath index and the LFI to demonstrate Russia's export competitiveness of agricultural sector for the period 1998-2010. According to the study, Balassa index identifies a number of products that Russia has export competitiveness over the entire period. Among these products are cereals (wheat, barley, etc.), by-products (e.g. wheat bran), processed products (grain preparations, etc.) and also include oilseeds, vegetable oils and chocolate.

Reyes (2014) investigated the revealed comparative advantage of the first six ASEAN member nations for the period 2007-2011 by using the LFI in her paper. She concluded that Brunei had the greatest comparative advantage in oil. In addition, Indonesia and Malaysia had an advantage in animal, vegetable fats and oils, cleavage products and similar products. The Philippines had competitiveness in the export of electrical and electronic equipment. Singapore had a competitiveness in the foreign trade of organic chemicals. On the other hand, Thailand had comparative advantage in the export of vehicles other than railway, tramway.

Becuwe and Blancheton (2016) intended to find out the specialization of French textile sector between 1836 and 1938 using LFI in his study. The study demonstrated the major influence of trade policy on French international trade in textiles during the first globalisation. Falkowski (2018) studied the international specialization of Azerbaijani economy during 2000-2015 using the LFI. The results show that Azerbaijan's overall international trade competitiveness is low. Also, Azerbaijan's specialization depends on energy sources.

When the literature was examined, it was observed that there was a limited number of studies on the trade specialization of MENA countries. In this context, it is thought that this work may contribute to the literature.

### 4. FOREIGN TRADE SPECIALIZATION ANALYSIS USING THE LAFAY INDEX

The revealed comparative advantage approach is the most widely used method in the research of export competitiveness of many countries. With this method, export competitiveness can be calculated using different indexes. When the literature is examined, it is seen that the Balassa index on the subject is often used. However, other indices are also used in order to determine the state of specialization in foreign trade of countries. The LFI is one of them which is a method that covers imports and expresses a real level of competitiveness and expertise in foreign trade. In this study, covering the years 2000-2016, the LFI was calculated and the scores obtained were interpreted to determine the foreign trade specialization levels of MENA countries (19 countries).

This study which covers the period between 2000-2016 aims to measure the level of foreign trade specialization of MENA countries by using the LFI to obtain the competitiveness scores of those countries. Also, according to the SITC Rev. 3, 2 digit product classification, the levels of specialization in foreign trade of 66 product groups were calculated in the study. Product groups specialized by these countries were discussed and interpreted on the basis of factor density.

The LFI addresses the shortcomings of the Balassa index (RCA) by taking into account intra-industry trade and GDP values. Unlike the Balassa index, the LFI has incorporated both export and import values into its competitiveness and specialization analyses (Azgün vd., 2016)

The advantage of the LFI over the RCA index is that it can contain any disruption caused by macroeconomic fluctuations. The LFI can also analyze the weight of the product in question in foreign trade and compare it with a country or group of countries (Marconi & Rolli, 2008).

LFI is used to eliminate the impact of cyclical factors that can affect the volume of short-term trade and focus on bilateral trade relations between countries and regions. The index is formatted as follows:

$$LFI = \left[ \frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{i=1}^n (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{i=1}^n (x_j^i + m_j^i)} \right] \times \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{i=1}^n (x_j^i + m_j^i)}$$

$x_j^i$ : export of j goods of i country

$m_j^i$ : import of j goods of i country

n: selected goods groups

The positive values of the LFI indicate that the country specialises in foreign trade and has a competitive advantage. However, the higher the index values, the higher the degree of specialization in foreign trade. On the contrary, negative index values indicate that the country has no competitive advantage in the foreign trade of the mentioned product group and the country's dependence on imports (Ishcukova & Smutka, 2013).

The results of the analysis of the Lafay index show that the countries with the highest level of specialization in foreign trade among the MENA countries are Jordan, Lebanon, Morocco, Israel and Tunisia, respectively. These countries are followed by the United Arab Emirates and Algeria (Table 1).

**Table 1:** Lafay Index Analysis of MENA Countries (by Factor Densities)

Country	COMPETITIVE ADVANTAGE BY FACTOR DENSITY
Jordan	R →4 L →1 RD →1
Lebanon	R →2 L →2 U →1
Morocco	R →2 L →1 C →1 RD →1 U →1
Egypt	-
Qatar	R →2
Oman	R →2
Bahrain	R →1 C →1
Algeria	R →3
Israel	L →1 RD →1 U →2
Tunisia	R →3 L →2 RD →2
United Arab Emirates	R →1 C →1 U →2
Saudi Arabia	R →2
Kuwait	R →2
Yemen	R →2
Iran	R →1

**Source:** It was created by us using the Comtrade database (<https://comtrade.un.org/>)

L: Labour-intensive goods

C: Capital-intensive goods

RD: R & D-based goods

R: Raw material-intensive goods

U: Factor Density Unspecified Goods

The results of the LFI show that the foreign trade specialization level of MENA countries is mainly concentrated in raw material intensive products. The most important reason for this situation is that these countries have relatively high levels of oil reserves and natural gas. However, MENA countries have not been able to provide foreign trade expertise with high value added and R&D based

products. When the LFI scores are examined, it is observed that there are no competitive advantages in capital intensive and R&D based product group exports except for a few countries.

According to the LFI analysis results, only Jordan, Morocco, Tunisia and Israel among MENA countries specialize in the foreign trade of innovative product groups with high added value. Morocco specializes in “inorganic chemical products and electrical machinery, apparatus and appliances, etc” foreign trade. Israel specializes in “medical and pharmaceutical products, chemicals and products not specified elsewhere, communications, audio recording devices and tools” foreign trade. Tunisia specializes in “inorganic chemical products, electrical machinery, devices and instruments, etc.” foreign trade. Jordan has provided specialization in the foreign trade of “inorganic chemical products, medical and pharmaceutical products”.

## 5. CONCLUSION

The aim of this study is to measure and make a comparative analysis of the foreign trade specialization levels of MENA countries. In this study, which covers the period 2000-2016, the LFI is used to analyse the foreign trade specialization levels of the countries in question.

The results of the LFI vary according to the R&D structure of the products produced by countries. In other words, the LFI scores for certain product groups of countries are closely related to the factor equipment of the products they produce and export. Because, if the products exported by the countries are mainly unqualified labour and raw material intensive, the index score will only be high for the export of these product groups. On the contrary, LFI scores on exports of high value added and innovative product groups will be low.

According to the LFI scores, when the level of foreign trade specialization in the MENA region is generally evaluated, it is observed that the type of product that is provided for specialization is limited. In addition, the countries of the region have provided expertise in mainly raw material intensive product groups. The best example of this situation is that most countries in the region have relatively high levels of oil reserves and natural gas. In other words, the added value of the majority of the product groups in related region specialises in foreign trade is low. Therefore, it means that MENA countries are outward dependent on products that involve R&D and innovation.

According to the LFI scores, Jordan, Morocco, Israel and Tunisia are the countries that provide expertise in the foreign trade of innovative product groups with high added value within MENA countries. Other countries have provided expertise in the foreign trade of raw material intensive products, such as oil and natural gas, and have not created enough added value in their production and export.

Given the scarcity of technology intensity in MENA countries' exports and the low value added created, it seems quite difficult for these countries to have a say in global markets. MENA countries need to increase the added value of factor equipment in their production and export in order to reach the global development level. In this context, MENA countries also need to change their factor hardware in the direction of R&D, technology and innovation.

## REFERENCES

- Alessandrini, M., & Batuo, M. E. (2010). The trade specialization of SANE: Evidence from manufacturing industries. *The European Journal of Comparative Economics*, 7(1): 145-178.
- Azgün, S., Yurttañçıkımaz, Z. Ç., Gerni, M., & Sarı, S. (2016). Türkiye ve Orta Asya Türk Ülkeleri Arasında Endüstri İçi Ticaretin Düzeyi ve Sektörel Rekabet Gücünün Belirlenmesi. *International Conference on Eurasian Economies* (s. 323-329). Hungary: AVEKON.



- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 99-123.
- Bécuwe, S., & Blancheton, B. (2016). French textile specialisation in long run perspective (1836–1938): trade policy as industrial policy. *Cahiers du GREThA 2016 – 17*, 1-30.
- Çeştepe, H. (2012). Türkiye'nin Seçilmiş Ortadoğu Ülkeleriyle Ticaretinin Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 23-43.
- Erkan, B. (2011). STIC Teknoloji Sınıflandırmasına İlişkin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerin Belirlenmesi Türkiye ve Diğer N-11 Ülkelerinin Karşılaştırılması. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 35-48.
- Erkan, B. (2012). BRIC Ülkeleri ve Türkiye'nin İhracat Uzmanlaşma ve Rekabet Düzeylerinin Karşılaştırmalı Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 101-131.
- Falkowski, K. (2018). The importance of energy resources for Azerbaijan's international competitiveness. *Journal of International Studies*, 11(4), 44-56.
- Ishcukova, N., & Smutka, L. (2013). Revealed Comparative Advantage of Russian Agriculture Export. *ACTA Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 941-958.
- Marconi, D., & Rolli, V. (2008). *Comparative Advantage Patterns and Domestic Determinants in Emerging Countries*. Japonya: World Institute for Development Economics Research .
- OECD (2011), Socio-Economic Context And Impact Of The 2011 Events İn The Middle East And North Africa Region MENA- Investment Programme, P9.
- Reyes, G. U. (2014). Examining the Revealed Comparative Advantage of the ASEAN 6 Countries Using the Balassa Index and Lafay Index. *Journal of Global Business and Trade*, 10(1), 1-11.
- Sözen, İ. (2011). MENA Bölgesi Doğal Kaynakları. H. Genç, & F. Sayım içinde, *Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Ekonomik Yapısı* (s. 120-150). Bursa: MKM Yayıncılık.

## EDREMIT KÖRFEZ BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN ZEYTİN VE ZEYTİN ÜRÜNLERİ İŞLETMELERİNİN E-TİCARETE BAKIŞ AÇISI\*



## THE PERSPECTIVE TO THE E-COMMERCE OF ENTERPRISES OLIVE AND OLIVE PRODUCTS OPERATING IN EDREMIT GULF REGION



DOI: 10.25204/iktisad.608359

M. Emin AKKILIÇ\*\*

M. Selim DİKİCİ\*\*\*

H. Hüseyin YILDIRIM\*\*\*\*

### Öz

*Bu çalışmanın temel amacı, Edremit Körfez Bölgesi'nde faaliyet gösteren zeytin ve zeytin ürünleri işletmelerinin e-ticarete bakış açılarının tespit edilmesidir. Araştırmaya ilişkin verilerin elde edilmesinde kolayda örnekleme yöntemiyle seçilmiş 102 zeytin ve zeytin ürünleri işletmesine yüz yüze anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırma kapsamında, crosstabs, geçerlilik, güvenilirlik ve t-testi ve varyans analizleri yapılmıştır. İşletmelere ilişkin tanımlayıcı bulgulardan çalışan sayısına bakıldığında firmaların %68,9'unun 1 ile 19 arasında kişi istihdam ettiği görülmektedir. İşletmelerin hukuki yapılarına bakıldığında ise en yüksek oranın %31,1 ile şahıs işletmesi, olarak görülmektedir. İşletmelerin %75,9'unun 15 yıldan fazla süredir faaliyette olduğu ve firmaların %79,3'ünün web sitesi sahibi olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, işletmelerin interneti en fazla "Mesaj, elektronik posta alma/gönderme" hizmeti için kullandıkları ve işletmelerin e-ticaretin faydalarının farkında olmalarına rağmen henüz e-ticareti ürün satışı için yeterince kullanmadıkları tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda, işletmelerin hukuki yapıları, çalışan sayıları ve faaliyet süreleri bakımından e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyi açısından istatistiki olarak anlamlı bir fark tespit edilememiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Zeytin ve Zeytin Ürünleri İşletmeleri, E-ticaret, Edremit Körfez Bölgesi.

### Abstract

*The main purpose of the study is to determine the perspectives of e-commerce of olive and olive products enterprises operating in Edremit Gulf Region. In order to obtain the data related to the research, face to face survey method was applied to 102 olive and olive products enterprises selected by easy sampling method. In this study, crosstabs, validity, reliability and t-test and variance analyses were performed. According to the descriptive findings of the enterprises, 68.9% of the companies employ between 1 and 19 people. When the legal structures of the enterprises are examined, it is seen that the highest ratio is individual enterprise with 31.1%. It has been concluded that 75.9% of the enterprises have been operating for more than 15 years and 79.3% of the companies have web sites. In addition, it was found that businesses use the internet mostly for, message, e-mail sending / receiving" service and although they are aware of the benefits of e-commerce, they do not use e-commerce enough for product sales. As a result of the research, no statistically significant difference was found in terms of the level of benefit expected from e-commerce in terms of legal structures, number of employees and duration of operations.*

**Keywords:** Olive and Olive Products Enterprises, E-Commerce, Edremit Gulf Region.

\* Bu çalışma Balıkesir Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından desteklenmiştir.

\*\* Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, Burhaniye UBYO, Uluslararası Ticaret Bölümü, eakkilic@balikesir.edu.tr

ORCID: 0000-0002-3888-6025

\*\*\* Öğr. Gör., Balıkesir Üniversitesi, Burhaniye MYO, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, msdikici@balikesir.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7937-7772

\*\*\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, Burhaniye UBYO, Bankacılık ve Finans Bölümü, hhyildirim@balikesir.edu.tr

ORCID: 0000-0002-5840-8418

## 1. GİRİŞ

Günümüzde teknoloji kullanımı konusunda hızlı gelişmeler ve değişimler tüm alanlara etki ettiği gibi kişilerin ve işletmelerin ticarete bakış açılarını ve ticaret yapma şekillerini de etkilemiştir. Geleneksel ticari işlemlerin en önemli kısıtlamaları arasında yer alan mekân ve zaman kavramları bir kenara bırakılıp, yerden bağımsız, istenilen her an alışveriş imkânı sağlayan e-ticaret geleneksel ticaretin alternatifini haline gelmiştir. İnternet aracılığıyla veri transferi sistemini kullanan bir bilgisayar veya elektronik bir cihaz yardımı ile gerçekleştirilebilen elektronik ticaret, geleneksel ticaretin ulaşabilmesinin mümkün olmadığı müşteri sayılarına ve farklı müşteri profillerine anında ve yerinde hizmet verebilme imkânı sunmaktadır (Zwass, 1996).

Elektronik ticaret, birçok kişi ve kurum tarafından tanımlanmıştır. En basit şekliyle e-ticaret internet üzerinden iş yapmak şeklinde veya internet gibi açık ağlar üzerinden, tüketicilere yönelik olarak, ticari işlem ve ödemelerin yapılması olarak tanımlanabilir (Yumuşak vd., 2009). Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu'na göre ise e-ticaret, “Mal ve hizmetlerin üretim, tanıtım, satış, sigorta, dağıtım ve ödeme işlemlerinin bilgisayar ağları üzerinden yapılmasıdır.”

Küreselleşme ve artan teknolojik gelişmelerin neticesinde Dünyada ve Türkiye’de elektronik ticarete olan ilgi her geçen gün fazlalaşmaktadır. 2014 yılsonu itibariyle küresel e-ticaret pazarının büyüklüğü yaklaşık olarak 1,7 trilyon dolar düzeyine ulaşmıştır. Küresel ölçekte lider pazarlar konumunda olan Çin ve ABD’nin toplam pazar hacmi küresel e-ticaretin yarısından fazlasını (%57) oluşturmaktadır. 2015 yılsonu itibariyle internet üzerinden yapılan satışların toplam perakende satışlara oranı Çin’de %9,7, ABD’de ise %9,2 seviyesindedir. Bu oran gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sırasıyla %7,1 ve %5,1 iken, Türkiye’de ise sadece %2 düzeyindedir. Bu durum, yurt içi pazarda önemli bir büyüme potansiyeli olduğunu ortaya çıkarmaktadır (Öztürk, 2016).

Geleneksel ticarete benzer bir şekilde e-ticaret uygulamasında da taraflar bulunmaktadır. Bu tarafların başlıcaları, üreticiler, satıcılar, alıcılar, komisyoncular, bankalar, sigorta işletmeleri, özel sektör bilişimcileri, nakliyeciler, üniversiteler, sivil toplum örgütleri, noterler, onay kurumları ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Gümrük Müsteşarlığı gibi kuruluşlar şeklinde sıralanabilir (Uluçay, 2012).

Taraflarına göre e-ticaret beş farklı türde sıralanabilir (İyiler, 2009):

- İşletmeden-İşletmeye (B2B)
- İşletmeden-Tüketiciciye (B2C)
- Tüketiciden-Tüketiciciye (C2C)
- Tüketiciden-Devlete (C2G)
- İşletmeden-Devlete (B2G)

İşletmeden-işletmeye (B2B) e-ticaret, işletmeler arasında gerçekleşen ürün ve/veya hizmetlerin alım-satımına ilişkin iş ve işlemlerin internet ortamında yapılması olarak tanımlanmaktadır (Gündüz vd., 2009). B2B e-ticaret şeklinin, herhangi bir aracı olmaksızın ürünü ve bilgiyi elde edebilme, talepleri hızlı bir şekilde karşılayabilme, elektronik pazarın kullanımı, ofis maliyetlerinin az olması ve müşteri memnuniyetini artırma gibi çeşitli avantajları bulunmaktadır (Akgöz, 2009).

İnternet aracılığıyla ticaretin hem firmalar, hem de tüketiciler için en elverişli türü işletmeden-tüketiciciye (B2C) e-ticarettir. İnternet üzerinden alışveriş, bilgilendirme hizmetleri, elektronik ödeme imkanı, çevrimiçi (online) bankacılık ve sigortacılık hizmetleri gibi daha birçok işlem bu kapsamda yapılabilmektedir (Erbaşlar ve Dokur, 2008).

Tüketiciden tüketiciye e-ticaret türü (C2C), tüketicilerin çevrimiçi pazar yapımcılar aracılığıyla birbirleri ile alışveriş yapma fırsatı sağlamaktadır (Laudon ve Traver, 2001). Tüketiciden tüketiciye (C2C) e-ticaret şekli, önceki yıllarda kontrol ve organize edilmesi çok kolay olmayan internet üzerinden ikinci el alışverişleri kontrol ve kayıt altına alma fırsatı sunmuştur. Alışveriş sayısı ve

alışveriş tutarı bakımından dikkat çeken işlem hacmine sahip olan bu tip, ticari faaliyet, ürün müzayedesi ve açık arttırma gibi kendine özgü yapılarda kullanılmaktadır (Kırçova, 2006).

Kişilerin devlet ile olan ilişkilerini e-devlet uygulaması vasıtasıyla yürütmelerini ifade eden (C2G) tüketiciden-devlete ticaret, günümüzde kişiler ile devlet arasındaki ilişkilerde tarafların yerine getirmesi gereken bazı sorumlulukları ve hizmetleri internet ortamında güvenli bir şekilde yerine getirmesi şeklinde de tanımlanabilmektedir (Akgöz, 2009).

Firmaların devlet kurumları ile olan e-ticaret faaliyetlerini ifade eden (B2G) işletmeden devlete ticaret tipi, işletmelerin devletle yapmış oldukları alışverişlerinden doğan vergi, sigorta primleri gibi yükümlülüklerin internet ortamında gerçekleştirilmesi anlamına gelmektedir (Erbaşlar ve Dokur, 2008). Devlet kurumları tarafından belirli zamanlarda yapılan ihalelerin takip edilmesi ve ihale müracaatları gibi işlemlerin internet aracılığıyla gerçekleştirilmesi B2G'ye en önemli örnek olarak gösterilebilir (Altınışik, 2003).

Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü'nün 2018 yılı verilerine göre, dünyadaki zeytin üretiminin % 90'ı Akdeniz havzasında, geriye kalan %10'u ise Latin Amerika ülkelerinde gerçekleştirilmektedir. Dünyada yaklaşık 9 milyon hektar alanda 900 milyon zeytin ağacından yaklaşık 17 milyon ton dane zeytin elde edilmektedir. Dünya sofralık zeytin üretimi son beş sezonda ortalama 2.5 milyon tonun üzerinde seyretmiş olup en önemli üretici ülkeler sırasıyla, İspanya, Yunanistan, İtalya ve Portekiz'dir. Ayrıca, Mısır, Türkiye, Cezayir, Suriye, Fas ve Arjantin diğer önemli sofralık zeytin üreticisi ülkelerdir. Üretimde AB ülkelerinin payı yıllara göre değişmekle birlikte genellikle %70'lere yakın seviyelerdedir. Dünyada sofralık zeytin üretimi ile ilgili özet bilgiler Tablo 1'de gösterilmektedir.

**Tablo 1:** Dünyada Sofralık Zeytin Üretimi (Bin ton)

ÜLKELER	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
AB	780,5	794	860	860	847
Türkiye	410	430	390	397	433
Mısır	453	400	450,5	470	500
Cezayir	175	208	233,5	233	293
Suriye	134	120	75	150	190
Fas	100	120	100	120	110
Arjantin	60	140	120	50	95
Diğer	393	448,5	344	370	406
Toplam	2.512,5	2.660,5	2.573	2.650	2.874

**Kaynak:** Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, 2017.

\*Tahmin

Tablo 1'e göre, dünya sofralık zeytin üretimi son beş sezonda ortalama 2.65 milyon ton civarında gerçekleşmiş olup, en önemli üretici ülkeler sırasıyla AB, Mısır, Türkiye, Cezayir, Fas ve Suriye olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'de meyve veren, meyve vermeyen zeytin ağacı sayısı, üretilen sofralık ve yağlık zeytin üretim miktarları Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2'ye bakıldığında, 2010'da 157.156.000 olan toplam zeytin ağacı sayısı 2016 yılında 173.758.000 ağaca ulaşmış, 2010 yılında 1.415.000 ton olan zeytin üretiminin 2016 yılında 1.730.000 tona ulaştığı görülmektedir.

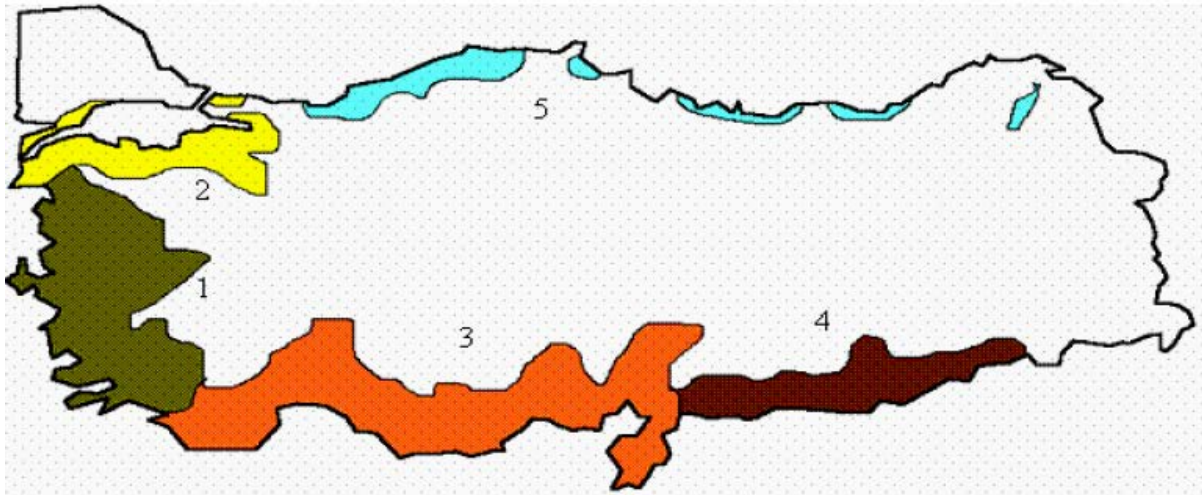
**Tablo 2:** Türkiye’de Zeytin Ağacı Sayısı ve Zeytin Üretim Miktarı

Yıllar	Ağaç sayısı (Bin)			Üretim (Ton)		
	Toplam	Meyve Veren	Meyve Vermeyen	Toplam	Sofralık	Yağlık
2010	157.156	111.398	45.758	1.415.000	375.000	1.040.000
2011	155.427	117.941	37.486	1.750.000	550.000	1.200.000
2012	157.904	120.820	37.084	1.820.000	480.000	1.340.000
2013	167.030	129.161	37.869	1.676.000	390.000	1.286.000
2014	168.997	140.712	28.285	1.768.000	438.000	1.330.000
2015	171.990	144.759	27.231	1.700.000	400.000	1.300.000
2016	173.758	147.404	26.354	1.730.000	430.000	1.300.000

**Kaynak:** Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, 2016

Türkiye’de zeytin üretim alanları Şekil 1’de gösterilmiştir.

**Şekil 1:** Türkiye’de Zeytin Üretim Alanları



**Kaynak:** Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü 2016 Yılı, Zeytin ve Zeytinyağı Raporu, 2017.

Şekil 1’e göre sırasıyla, Ege, Marmara, Akdeniz, Güneydoğu Anadolu Bölgeleri zeytin üretiminde Türkiye’de önde gelen bölgelerdir. Ayrıca bu bölgelerde zeytin üretimi yapılan önemli iller; Aydın, İzmir, Muğla, Balıkesir, Bursa, Manisa, Çanakkale, Gaziantep ve Mersin’dir.

## 2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Araştırmanın literatür kısmında e-ticaret, KOBİ’lerde e-ticaretin kullanımı, işletmelerin e-ticarete bakış açıları ve e-ticaretten beklenen faydalara ilişkin ulusal ve uluslararası literatürde yer alan çalışmalardan bazılarına yer verilmiştir.

Marangoz vd. (2012) yapmış oldukları çalışmada, e-ticaret, web sitesi ve sosyal medya kavramları ve bu kavramların geçmişten günümüze gelişim seyirleri ele alınmış, tüketicilerin web ve sosyal ağ sitelerinden beklentileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca, 2010 yılında Türkiye’de faaliyet gösteren en yüksek ciro yapan 10 e-ticaret işletmesinin (perakendeci) web ve sosyal ağ siteleri

içerik analizi yöntemiyle incelenmiş ve amaçları aynı olan firmaların e-ticaret kriterlerini sağlamada benzer özellikler taşıdığı görülmüştür.

Hussein vd. (2019) yaptıkları çalışma, Tornatzky ve Fleischer tarafından geliştirilen Çevresel Modeli (TOE) kullanarak Ürdün'deki KOBİ'lerin B2B e-ticaret türünü kullanma niyetini etkileyen faktörleri incelemeyi amaçlamaktadır. Bu bağlamda, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen Ürdün'de imalat sektöründe faaliyet gösteren 168 KOBİ'ye yüz yüze anket yöntemi kullanılarak veriler elde edilmiştir. Çalışma sonucunda, göreceli üstünlüğün algılanan yararlılık üzerinde doğrudan olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle, Ürdün'de imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler için, B2B e-ticarete sahip olmanın göreceli avantajı ne kadar fazlaysa, KOBİ'lerin e-ticaretten algıladıkları fayda da o kadar yüksek olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu sonuç, göreceli üstünlüğün yeniliğin benimsenmesi üzerinde olumlu etkileri olduğunu gösteren literatürdeki diğer çalışmaları desteklemektedir.

Türkmen ve Songür'ün (2010) yaptıkları çalışmada, Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi'nde (OSTİM) faaliyet gösteren KOBİ'lerin elektronik ticareti kullanım durumları, henüz e-ticaret yapmayan işletmelerin e-ticaretten faydalanmama nedenleri ve e-ticaret faaliyetleri olan işletmelerin e-ticaret yapma süreleri, e-ticareti kullanma türleri, e-ticaret bağlamında icra ettikleri faaliyetler, e-ticaret yapma nedenleri ve e-ticaret yaparken karşı karşıya kaldıkları problemler incelenmektedir. Çalışma sonucunda, firmaların e-ticaret kullanımı konusunda bilgilerinin fazla olmadığı ve e-ticaret yapan firmaların sayı bakımından yeterli düzeyde olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca, e-ticaret yapmayan firmaların yapmama nedenleri ile e-ticaret yapanların karşılaştıkları problemler benzerlik gösterdiğinden dolayı; e-ticaretin gelişmemesine neden olan sorunların başlıcaları; müşterilerin e-ticaret işlemlerine ilişkin güven duygusunun oluşmaması sonucunda e-ticareti tercih etmemesi, teknik altyapıdaki noksanlıkların henüz tam olarak giderilmemesi ile konuyla ilgili eğitim ihtiyacının var olduğu tespit edilmiştir.

Cohen ve Kallirroi (2006) yapmış oldukları çalışma kapsamında, KOBİ'lerin e-ticaretle ilgili olarak tüm maliyet boyutlarını dikkate alıp almadıklarını araştırmayı ve e-ticaretin benimsenmesi ile ilgili olarak uygun yatırım değerlendirme tekniklerini takip etmeyi ele almışlardır. Ayrıca, elektronik ticaret yapan firmalar tarafından e-ticaret projesiyle ilgili belirli maliyet unsurları ve yatırım değerlendirme teknikleri değerlendirilerek KOBİ'lerin e-ticaret yatırımına girmesine neden olan hem niteliksel hem de niceliksel nedenler ortaya çıkarılmıştır. Bu bağlamda çalışma için veriler, Yunanistan'da faaliyet gösteren ve e-ticareti uygulayan 162 firmadan elde edilmiştir. KOBİ'lerle daha büyük firmalar arasında e-ticaretle ilgili maliyetleri göz önünde bulundurma açısından önemli fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla da e-ticaret yapan fakat KOBİ olmayan 29 firmadan da veriler alınmıştır. Çalışma sonucunda ise, araştırma kapsamında ele alınan firmaların e-ticareti yapma sürelerinin ortalama 4 yıl olduğu bu sürenin ise geri kalan AB ülkeleri ile kıyaslandığında e-ticaret yapma konusunda gecikildiği, firmaların satışlardan elde ettikleri gelirlerin yaklaşık olarak %10'unun e-ticaretten sağladıkları ve yıllık bütçeden e-ticarete ayırdıkları payın ise yine ortalama %10 olduğu ve bu bağlamda e-ticarete ayrılan bütçe payı ile daha fazla satış geliri elde edilebileceği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Çınar ve Boz (2017) yaptıkları çalışmada, KOBİ kavramı açıklanmış, kobilerin dünya ve Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi, kobilerin ihracata katkısı ve kobilerin e-ticaret uygulamaları ele alınmıştır. Antalya ilinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin e-ticaret faaliyetleri üzerine bir alan araştırması yaparak, KOBİ'lerin e-ticareti kullanım durumlarını tespit etmek ve KOBİ'lerin karşılaştığı ihracat problemlerini değerlendirme amacıyla yapılmış olan çalışma sonucunda, firmaların e-ticaret hakkındaki bilgilerinin yeterli düzeyde olmamasına rağmen, e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyinin yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca, işletmelerin ihracat yaparken karşılaştıkları sorunların başlıcalarının, yeterli sayıda nitelikli personelin olmaması, bilişim teknolojilerindeki eksiklikler ve ihracata ilişkin pazarlama sorunları olduğu ortaya çıkmıştır.

Stockdale ve Standing (2004) çalışmaları kapsamında, e-ticaret devlet tarafından teşvik edilmesine rağmen KOBİ'lerin e-ticaretten istenilen düzeyde fayda sağlayamadıkları ve KOBİ'lerin e-ticaret konusuna henüz yeterli ilgiyi göstermemesi ele alınmıştır. Ayrıca, e-pazarların günden güne büyüdüğü ve dolayısıyla rekabeti arttırdığı ve bu artan rekabetin KOBİ'leri zor duruma düşürebileceği konularına değinilmiştir. Buradan hareketle çalışmada, KOBİ'lerin e-pazarlara girişlerinin önündeki engellerin ve e-ticaretin bu işletmeler için önemini ortaya konulması amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda, piyasa yapıcılardan desteğin az olması, standartların konusundaki eksiklikler, tedarik zinciri entegrasyonu ve e-ticaretin faydalarının tam olarak anlaşılabilmesi gibi nedenlerin e-ticaretin gelişmesine engel olduğu tespit edilmiştir.

Kayahan ve Hepaktan (2016) yapmış oldukları çalışmada, e-ticaretin ortaya çıkması ve gelişimi araştırılmış, e-ticaretin gelişmesini etkileyen unsurlar incelenmiştir. Türkiye'nin e-ticaret hacmi ve e-ticaret hacmini etkileyen faktörler; ekonometrik model kullanılarak analiz edilmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin e-ticaretteki mevcut durumuna ve işletmelerin e-ticaret faaliyetlerinde karşılaştıkları problemlere değinilmiştir. Araştırma sonucunda, geniş sabit bant internet penetrasyon oranının, GSYİH'nin, tüketici güven endeksinin, kredi ve banka kartı sayısının ve enflasyon oranının Türkiye'deki e-ticaret hacmi üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, uzun dönemli ilişkiyi ölçen parametrelere göre, e-ticaret işlem hacmini; gayri safi yurtiçi hasıla, enflasyon, sabit geniş bant internet penetrasyon oranı ve kart kullanıcı sayısı değişkenleri negatif yönde, tüketici güven endeksi değişkeni ise pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır.

Zaied (2012) tarafından yapılan çalışmada, Mısır'da KOBİ'lerin istihdam sağladığı kişi sayıları ve üretimdeki payları açısından ülke ekonomisine katkısı, e-ticaret yapan KOBİ'lerin sayı bakımından az olması ve e-ticaretin kullanımı önündeki engeller ele alınmıştır. Araştırma sonucunda, KOBİ'lerin e-ticareti kullanmalarındaki engellerin başlıcaları; yasal düzenlemelerin eksikliği, internet güvenliği konusundaki problemler ve KOBİ'lerin internet bankacılığı ve web portallarının sınırlı olarak kullanılması olarak ortaya çıkmıştır.

Özel (2013) yapmış olduğu çalışmada, e-ticaretin tanımını, e-ticaretin tarihsel gelişim sürecini, e-ticaretin taraflarını ve Türkiye'de tüketiciler açısından internet ve e-ticaret kullanım durumları ele alınmıştır. Çalışmada, Türkiye'de gerek düzenli internet kullanımı gerekse hanelerde internet erişimi yıllar itibarıyla önemli artışlar göstermesine rağmen, AB ortalamasının oldukça altında yer aldığı sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında, e-ticaret hacminde önemli artışlar kaydedilmişse de, tüketiciler alışkanlıklarından dolayı geleneksel ticareti tercih etmekte olduğu ve bu nedenle e-ticaretin avantajlarının firmalara olduğu kadar, tüketicilere de anlatılması gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır.

Mohan ve Ali (2019) yaptıkları çalışmada, Hindistan'da faaliyet gösteren mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin internet pazarlaması ve e-ticareti gerçekleştirmelerinde karşılaştıkları zorluklar ele alınmıştır. Araştırma kapsamında ihtiyaç duyulan veriler Hindistan'da faaliyet gösteren 105 mikro, küçük ve orta ölçekli firma ile nitel görüşmeler yapılarak elde edilmiştir. Çalışma sonucunda elde edilen bilgiler doğrultusunda araştırma kapsamında ele alınan firmaların internet pazarlaması ve e-ticaret yaparken karşılaştıkları zorlukların başlıcaları; farkındalık ve yeterlilikteki eksiklik, mali ve bütçe kısıtlamaları, ürün ve/veya hizmetlerin kalitesi, teknik konulardaki aksaklıklar ve güvenlik endişesi olarak ortaya çıkmıştır.

Işık ve Delice (2007) yaptıkları çalışma, Nevşehir ve Karaman illerindeki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin dış pazarlara açılmaları sürecinde karşı karşıya kaldıkları problemleri inceleyerek, bu problemlerin çözümünde e-ticaretin faydalarını ele almıştır. Ayrıca bu çalışmada KOBİ'lerin ihracat sorunları, e-ticaretten faydalanma durumları ve beklentileri ile ilgili elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Çalışmada anket çalışmasının uygulandığı illerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracat potansiyellerinin olmasına rağmen bu potansiyeli değerlendiremedikleri ve e-ticaret konusunda da yeterli bilgiye sahip olmadıkları tespit edilmiştir.

Xena ve Rahadi (2019) yapmış oldukları çalışmada, ulusal ve uluslararası yapılan çalışmalardan elde ettikleri sentez sonucunda KOBİ'lerin ödeme sistemlerini geliştirmek için e-

ödeme sisteminin benimsenmesini etkileyen 6 bağımsız değişkeni ele almışlardır. Bu değişkenler sırasıyla; performans beklentisi, kültür, teknolojinin kabul edilme durumu, sosyal etki, güvenlik ve başarı beklentisidir.

Aksoy (2006) yapmış olduğu çalışmada, tüketicilerin e-ticarete ve e-ticaret uygulamalarına yönelik tutumları ele alınmaktadır. Bu bağlamda kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak Zonguldak merkez ilçesinde yaşayan 344 kişiye uygulanan anket çalışmasında kişilerin internet kullanım sıklıkları, nedenleri ve e-ticarete ilişkin tutumlarına yönelik sorular sorulmuştur. Sonuç olarak araştırmaya katılan kişilerin elektronik pazarlarda bulunmaktan hoşlandıkları, fakat kendileri için risk içerdiklerini düşündükleri e-ticaret işlemlerini yapmak konusunda istekli olmadıkları tespit edilmiştir.

Ramirez vd. (2019) kişilerin e-ticaret alışverişlerindeki eğilimleri tespit etmek amacıyla yaptıkları çalışmada, kişilerin yaş, cinsiyet ve eğitim durumları gibi demografik özelliklerinin hedonik ve faydacı tüketimleri üzerinde etkisi olup olmadığını incelemişlerdir. Araştırma için gerekli veriler, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden birisi olan kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen 788 kişiye yüz yüze anket uygulanarak elde edilmiştir. Çalışma sonucunda ise, kişilik türünün çevrimiçi alışverişleri etkilediği görülmüştür.

Çılan ve Kuzu (2013) yapmış oldukları çalışmada, Türkiye’de interneti kullanarak alışveriş yapan kişilerin hangi tür ürünlere veya hizmetlere yöneldiklerini, e-ticaretle ilgili olarak hangi problemlerle karşılaştıklarını ve internet aracılığıyla alışveriş yapmayan kişilerin alışveriş yapmama nedenlerini demografik özellikleri de göz önünde bulundurarak incelemeyi amaçlamışlardır. Kategorik veri analizi yöntemlerinin kullanıldığı araştırma sonucunda ise 2012 yılı itibariyle hane halkı internet kullanma oranının %47,2’ye ulaştığı ancak internet kullanan kişilerin %76,2’sinin internet üzerinden alışveriş yapmadıkları ortaya çıkmıştır.

Scupola (2003) yapmış olduğu çalışmada, İtalya’da küçük işletmelerde e-ticaretin adaptasyonu ve uygulanmasında çevresel, örgütsel ve teknolojik faktörlerin etkisinin olup olmadığını ele alınmıştır. Çalışma sonucunda ise, çevresel etkilerin e-ticaretin kabul edilmesinde ve uygulanmasında kilit bir rol oynadığı ve bu çevresel faktörlerin başlıcalarının devlet müdahalesi, kamu, rakipler ve tedarikçilerden gelen baskılar olduğu görülmüştür.

Altıntaş vd. (2006) yaptıkları çalışmada, e-ticaret engellerinin Türkiye’de faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin e-ticareti kullanma eğilimleri üzerindeki etkisini tespit etmeyi amaçlamışlardır. Araştırmanın evreni, Türk İhracatçılar Birliği’ne kayıtlı olan 3000 adet küçük ve orta ölçekli işletmeden oluşmaktadır. Araştırma için gerekli olan veriler web tabanlı anket yoluyla elde edilmiş ve araştırma kapsamında 204 adet anket değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Araştırma kapsamında işletmenin kültürel adaptasyonunun yönetimin e-ticaret desteğini pozitif etkilemediği, işletmenin teknolojik uyumsuzluğu yönetimin e-ticaret eğilimini negatif yönde etkilediği ve işletmenin süre algısına yönelik belirsizliği yönetimin e-ticaret eğilimini negatif yönde etkilediği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Tunç ve Yüksekbilgili (2016) yapmış oldukları çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren 5 yıldızlı termal otellerde e-ticaret kullanımını tespit etmek amacıyla Türkiye’de turizm belgeli 32 adet 5 yıldızlı Termal Otel’in 30 tanesini bu araştırma kapsamında incelemişlerdir. Ele alınan bu otellerin %30’luk bir kısmında çevrimiçi ödeme imkânının olmaması otellerin hem müşteri kaybına hem de mevcut müşterinin internet üzerinden rezervasyon yapan aracı kuruluşlara kaymalarına neden olduğu ve ele alınan işletmelerin e-ticareti kullanımlarının istenilen yeterlilik ve nitelikte olmadığı tespit edilmiştir.

Sharma (2014) yapmış olduğu çalışma, KOBİ’ler tarafından e-ticaretin benimsenmesindeki kolaylaştırıcı ve zorlaştırıcı faktörleri tespit etmeyi amaçlamaktadır. Araştırma kapsamında ihtiyaç duyulan veriler, kolayda örnekleme yöntemiyle seçilmiş olan 200 KOBİ yöneticisi ve/veya sahibine uygulanan yüz yüze anket yardımıyla elde edilmiştir. Araştırma sonucunda, e-ticareti kolaylaştırıcı faktörlerin başlıcaları ürün ve hizmetlerin niteliği, yeni pazarlara erişim imkânı, artan rekabet, müşteri



talepleri ve teknik değişime ayak uydurabilme yeteneğidir. E-ticaretin önündeki engellerin başlıcaları ise; finansal kaynakların yetersizliği ve yüksek maliyetler, e-ticareti sürdürmek için gerekli zaman ve çalışma sürelerindeki yetersizlik, internet teknolojilerindeki deneyimsizlik ve güvenlik konusundaki endişelerdir.

Gedik (2017) yapmış olduğu çalışmada, KOBİ yöneticilerinin bilişim teknolojileri kullanım düzeylerini, e-pazarlama amaçlarını ve e-pazarlamaya geçiş engelleriyle ilgili düşüncelerinin e-pazarlama performansı üzerindeki etkilerini ele almıştır. Araştırma kapsamında Konya Sanayi Bölgesi'nde faaliyette bulunan web sitesine sahip 172 işletmeye ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda, bilişim teknolojisini yüksek düzeyde kullanan ve internet aracılığıyla yüksek miktarda satış yapan işletmelerin, daha iyi e-pazarlama performansı gösterdikleri ve e-pazarlamayı kullanan kobilerin kullanmayan KOBİ'lere göre rekabet üstünlüğü sağladıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Terzi ve Gökçe (2017) yaptıkları çalışmada, e-ticaretin gelişim düzeylerini ve e-ticarette kullanılan pazarlama stratejilerinin ekonomi üzerindeki etkilerini tespit etmeye çalışmışlardır. Bu bağlamda, araştırmada ekonomik göstergelerden faydalanılmış ve anket yöntemi uygulanmıştır. Çalışmada, e-ticaretin dünyada ve Türkiye'de önemli bir ivme kazandığı ve pazarlama stratejilerinin hem makroekonomik hem de mikro ekonomik açıdan ekonomi üzerinde pozitif bir etkide bulunduğu tespit edilmiştir.

Karim ve Gide (2018) yapmış oldukları çalışma, Avustralya'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin e-ticareti uygulamalarındaki başlıca engelleri ve firmalara sağladığı faydaları tespit etmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda, konuyla ilgili makale, bildiri, sektör raporları ve e-ticarete ilişkin çeşitli raporlardan yararlanılmıştır. Araştırmaya ilişkin bulgular, e-ticaretin KOBİ'lere sağladığı en büyük faydaların iletişim, pazar ve ürün araştırmaları için bilgi toplama aracı olmasıdır. Araştırmanın bir diğer sonucu ise maliyetin e-ticaret önündeki bir engel olmadığıdır. Bunlara ilaveten dikkat çeken diğer bir sonuç ise, e-ticaretin işletme sahiplerinin çalışma saatlerini düşürmesi ve satışları arttırmak için sosyal ilişkileri geliştirme avantajı sağlamasıdır.

İçigen ve Kutlu (2012) yapmış oldukları çalışmada, e-ticaretin ortaya çıkışı, gelişimi, araçları ve Türkiye'deki uygulamaları ele alınmıştır. Araştırmada, tüketicilerin seyahat acentelerinin internet işlemlerini ne derecede kullandıklarını ve hizmet kalitesi algılamalarını tespit etmeyi amaçlamışlardır. Bu bağlamda, kolayda örnekleme yöntemiyle seçilmiş 214 e-hizmet müşterisiyle gerçekleştirilen anket çalışması ile veriler elde edilmiştir. Çalışma sonucunda, ağırlıklı olarak detaylı bilgi ve yönlendirilme ihtiyacı nedeniyle örneklem grubunun e-ticarete yüksek bir eğilim göstermediği tespit edilmiştir.

### **3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı**

Bu araştırmada, Edremit Körfez Bölgesi'nde faaliyet gösteren zeytin ve zeytin ürünler işletmelerinin e-ticarete bakış açılarının tespiti amaçlanmıştır. Bu bağlamda, Edremit Körfez Bölgesi'nde faaliyet gösteren zeytin ve zeytin ürünleri işletmelerinin e-ticaret kullanım durumları ve e-ticaretten beledikleri fayda ele alınmıştır.

#### **3.2. Araştırmanın Yöntemi**

Bu araştırmanın ana kütlesi Balıkesir'de körfez bölgesinde faaliyet gösteren zeytin ve zeytin ürünleri işletmeleridir.

Araştırmada veri toplamak amacıyla oluşturulan anket formu; işletmelerin tanımlayıcı özelliklerini ve işletmelerin elektronik ticarete bakış açılarını belirlemeye yönelik sorulardan

oluşmaktadır. İşletmelerin e-ticarete bakış açılarını tespitinde yararlanılan ölçek Yıldırım'dan (2011) alınmıştır.

Araştırmanın evrenini; Edremit, Burhaniye ve Ayvalık Ticaret Odası'na kayıtlı olan 150 adet zeytin ve zeytin ürünleri firması oluşturmaktadır.

Anket formları 102 zeytin ve zeytin ürünleri işletmeleri ile yüz yüze görüşülerek doldurulabilmiştir. Ancak, 87 anket formu tam ve doğru olarak kabul edilmiştir. 15 anket formu ise kapsam dışında tutulmuştur.

SPSS 22 paket programı kullanılarak araştırmaya ilişkin crosstabs, geçerlilik, güvenilirlik ve varyans analizleri yapılmıştır.

### 3.3. Araştırmanın Hipotezlerinin Geliştirilmesi

Araştırmada, Edremit Körfez Bölgesi'nde faaliyet gösteren zeytin ve zeytin ürünleri işletmelerinin hukuki yapıları, çalışan sayıları ve faaliyet sürelerine göre e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyleri açısından anlamlı bir fark olup olmadığına yönelik hipotezler geliştirilmiştir. Hipotezlerin oluşturulmasında ulusal ve uluslararası literatürdeki benzer çalışmalardan faydalanılmıştır. Yıldırım (2011) çalışmasında, firmaların e-ticaretin sağlayacağı katma değer farkında oldukları görülmektedir. Çılan ve Kuzu (2013) yapmış oldukları çalışmada, Türkiye'de e-ticaret her ne kadar hızlı gelişme gösterse de halen beklenen düzeyde olmadığını, internet kullanıcılarının sadece %23,8'inin kişisel amaçlarla internetten alışveriş yaptıklarını tespit etmişlerdir. Bellek (2016) yaptığı çalışmada, e-ticaretin araştırma kapsamındaki işletmelerin iş yapma hızını artırdığı, sipariş, tedarik ve ödeme gibi süreçlerini hızlandırdığı sonucuna ulaşmıştır. Ouali (2015) yapmış olduğu çalışmada e-ticaretin uluslararası ticarete sınırları ortadan kaldırarak satıcı konumundaki şirketlere sınırsız bir müşteri potansiyeli sağladığı, aynı zamanda tüketicilere de sınırsız ürün seçeneği ulaşma imkânı sunduğu sonucuna ulaşmıştır.

H<sub>1</sub>: İşletmelerin çalıştırdıkları kişi sayısı ile e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyleri açısından aralarında anlamlı bir fark vardır.

H<sub>2</sub>: İşletmelerin hukuki yapısı ile e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyleri açısından aralarında anlamlı bir fark vardır.

H<sub>3</sub>: İşletmelerin faaliyet süreleri ile e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyleri açısından aralarında anlamlı bir fark vardır.

## 4. BULGULAR

### 4.1. İşletmelere İlişkin Tanımlayıcı Bulgular

**Tablo 3: İşletmelerin Çalışan Sayısı Dağılımı**

Çalışan Sayısı (Kişi)	Frekans (n)	Yüzde (%)
1-19	60	68,9
20 ve üzeri	27	31,1
<b>Toplam</b>	<b>87</b>	<b>100,00</b>

Tablo 3'de araştırmaya katılan firmaların çalışan sayısı ele alınmıştır. Buna göre, firmaların %68,9'u 1-19 kişi, %31,1'i ise 20 ve üzerinde kişi istihdam etmektedir.

**Tablo 4:** İşletmelerin Hukuki Yapısı

Hukuki Yapı	Frekans (n)	Yüzde (%)
Şahıs işletmesi	27	31,1
Anonim şirket	24	27,5
Limited şirket	24	27,5
Diğer	12	13,9
<b>Toplam</b>	<b>87</b>	<b>100,00</b>

Tablo 4’de araştırmaya katılan işletmelerin hukuki yapılarına göre dağılımları ele alınmıştır. Buna göre, araştırmaya katılan 87 işletmeden 27’si (%31,1’i) şahıs işletmesi, 24’ü (%27,5’i) anonim şirket, 24’ü (%27,5’i) limited şirket ve 12’si (%13,9’u) ise diğer (adi ortaklık, kooperatifçilik vb.) hukuki yapıya sahiptir. Buradan hareketle, çalışma kapsamındaki işletmelerin yarısından fazlasının sermaye işletmesi olduğu gözlenmektedir.

**Tablo 5:** İşletmelerin Faaliyet Süreleri

Faaliyet Süresi (Yıl)	Frekans (n)	Yüzde (%)
1-15 yıl	21	24,1
16 yıl ve üzeri	66	75,9
<b>Toplam</b>	<b>87</b>	<b>100,00</b>

Tablo 5’de araştırmaya katılan firmaların faaliyet sürelerine göre dağılımları ele alınmıştır. Buna göre araştırmaya katılan 87 firmadan 21’i (%24,1’i) 1-15 yıl ve 66’sı (%75,9’u) ise 16 yıl ve üzeri süredir faaliyet göstermektedir. Bu bağlamda, işletmelerin yaklaşık olarak üçte ikisinin 16 yıl ve daha fazla süredir faaliyetlerine devam etmekte oldukları tespit edilmiştir.

**Tablo 6:** İşletmelerin İnterneti Kullanma Amaçları

Kullanım Nedenleri	Evet	Hayır	Toplam
Ürün ve hizmetler hakkında bilgi toplama	36	51	87
Mesaj, elektronik posta alma/gönderme hizmetleri	66	21	87
Ürün/hizmet satışı gerçekleştirme	45	42	87
Ürün/hizmet siparişi verme/alma işlemi	39	48	87
Ürün/hizmet tanıtımı, ilan verme ve katalog yayınlama hizmetleri	30	57	87
Diğer işletmeler/bayiler ile olan ticari faaliyetler	24	63	87
Diğer	15	72	87

Tablo 6’da araştırma kapsamından ele alınan firmaların interneti kullanım amaçları ele alınmıştır. Buna göre, firmaların interneti kullanım nedenlerinden en yaygını “Mesaj, elektronik posta alma/gönderme hizmetleri” olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca, araştırma kapsamında ele alınan işletmelerin yaklaşık olarak yarısının internet üzerinden “Ürün/hizmet satışı” gerçekleştirmedikleri gözükmektedir.

Tablo 7’de araştırmaya katılan firmaların web sitesine sahiplik durumları ele alınmıştır. Buna göre, firmaların 69 tanesi (%79,3’ü) web sitesine sahipken, 18’i (%20,7’si) ise bir web sitesi sahibi değildir. Buradan hareketle, işletmelerin birçoğunun web sitesi sahibi olduğu ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 7:** İşletmelerin Web Sitesi Sahiplik Durumları

Sahiplik Durumu	Frekans (n)	Yüzde (%)
Evet	69	79,3
Hayır	18	20,7
<b>Toplam</b>	<b>87</b>	<b>100,00</b>

Araştırma kapsamında ele alınan işletmelerin e-ticarete bakış açılarına ilişkin değerler Tablo 8’de verilmiştir.

**Tablo 8: İşletmelerin E-Ticarete Bakış Açıları**

İşletmelerin E-Ticarete Bakış Açıları	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Orta Düzeyde Katılıyorum		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
E-Ticaret için firmalar tarafından yeterli bütçe ayrılmaktadır.	16	18,3	22	25,3	43	49,5	6	6,9	-	-
E-Ticaretin finansmanı için mevcut banka destekleri yeterli olmaktadır.	14	16,1	31	35,6	34	39,1	8	9,2	-	-
E-ticaretin gelecekte, ticaret hacmi içindeki payının daha fazla olacağına inanıyoruz.	6	6,9	6	6,9	6	6,9	34	39,1	35	40,2
Firmaların e-ticaret faaliyetlerinden elde edeceği karlılık düzeyi orta vadede kendisini göstermelidir.	-	-	3	3,4	6	6,9	63	72,5	15	17,2
E-ticaret; mal ve hizmetlerin üretim, reklam, satış ve dağıtımlarının telekomünikasyon ağları üzerinden yapılmasıdır.	3	3,4	3	3,4	12	13,8	57	65,5	12	13,9

Tablo 8’e bakıldığında, “E-ticaret için firmalar tarafından yeterli bütçe ayrılmaktadır.” ifadesine firmaların 43’ünün (%49,5’i) orta düzeyde katıldığı, “E-ticaretin finansmanı için mevcut banka destekleri yeterli olmaktadır.” ifadesine firmaların 34’ünün (%39,1’i) orta düzeyde katıldığı görülmektedir. Firmaların 63’ünün (%72,5’i) “Firmaların e-ticaret faaliyetlerinden elde edeceği karlılık düzeyi orta vadede kendisini göstermelidir.” ifadesine “Katılıyorum” seçeneğini işaretlemesi dikkat çekmektedir. Bu bulgulardan hareketle, firmaların e-ticaret için yeterli bütçe ayırmadıkları ve e-ticarete ilişkin banka desteklerinin yeterli düzeyde olmadığı söylenebilir.

#### 4.2. Araştırmanın Değişkenlerine Yönelik Açıklayıcı Faktör Analizi

Bu bölümde ölçeğin geçerliliğini tespit etmek için açıklayıcı faktör analizine ve güvenilirliğini tespit etmek için ise Cronbach’ın alfa katsayılarına bakılmıştır.

Araştırma kapsamında ele alınan işletmelere uygulanan anket çalışmasında e-ticaretten beklenen fayda değişkenine ilişkin değerler Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9 irdelendiğinde, e-ticaretten beklenen fayda değişkenine ilişkin faktör analizinin yapılabilmesi için gerekli olan KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) örneklem yeterlilik katsayısı 0,84’tür. Barlett küresellik testinin p değeri ise 0,001 ( $p < 0,05$ ) olarak elde edilmiştir. Açıklanan varyans açısından (%63,10) e-ticaretten beklenen fayda değişkeni için değer iyi denilebilecek ölçütlere olduğu görülmektedir.

**Tablo 9:** Araştırma Değişkenine Ait Geçerlilik ve Güvenilirlik Değerleri

İfadeler	Faktör yükleri	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)	Cronbach Alfa ( $\alpha$ )	KMO	p
BF1	0,923	4,42	63,10	0,76	0,84	0,001
BF2	0,912					
BF3	0,888					
BF4	0,798					
BF5	0,732					
BF6	0,622					
BF7	0,620					

(**BF1:** Firmamızın stok maliyeti azalmaktadır, **BF2:** Ürün/Hizmet dağıtım maliyeti düşmektedir, **BF3:** Dağıtım sürecini hızlandırmaktadır, **BF4:** Müşterilerimize ürün, hizmet ve mevzuatın ilan ve bilgilendirme süreçleri kolaylaştırmaktadır, **BF5:** Diğer firmalar ile olan ticari faaliyetlerimizde bilgi akışını hızlandırmaktadır, **BF6:** E-Ticaret firmamızın personel giderlerini azaltmaktadır, **BF7:** 7/24 erişim imkânı sağlamaktadır.)

Araştırma kapsamında, Edremit Körfez Bölgesi'nde faaliyet gösteren zeytin ve zeytin ürünleri işletmelerinden elde edilen verilerle hukuki yapıları açısından e-ticaretten beklenen fayda düzeyi tablo 10'da verilmiştir.

**Tablo 10:** İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre E-Ticaretten Bekledikleri Fayda Düzeyi

Hukuki Yapı	İstatistik Sonuçları					
	N	$\bar{X}$	$\sigma$	F	df	p
Şahıs işletmesi	27	3,98	0,58	1,774	3	0,15
Anonim şirket	24	3,91	0,44			
Limited şirket	24	3,89	0,46			
Diğer	12	3,33	1,26			
TOPLAM	87	3,87	0,63			

Tablo 10'a bakıldığında, işletmelerin hukuki yapılarına göre e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyi açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilememiştir ( $p>0,05$ ).

Araştırma kapsamında ele alınan firmaların faaliyet süreleri açısından e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyleri Tablo 11'de gösterilmiştir.

**Tablo 11:** İşletmelerin Faaliyet Sürelerine Göre E-Ticaretten Bekledikleri Fayda Düzeyi

Faaliyet Süresi	İstatistik Sonuçları						
	N	$\bar{X}$	$\sigma$	F	t	df	p
1-15 yıl	21	3,73	0,18	13,285	-1,151	85	0,25
16 yıl ve üzeri	66	3,91	0,71				

Tablo 11 incelendiğinde, işletmelerin faaliyet sürelerine göre e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyi açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilememiştir ( $p>0,05$ ).

Araştırma kapsamında ele alınan firmaların çalışan sayıları bakımından e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyleri Tablo 12'de gösterilmiştir.

**Tablo 12:** İşletmelerin Çalışan Sayılarına Göre E-Ticaretten Bekledikleri Fayda Düzeyi

Çalışan Sayısı	İstatistik Sonuçları						
	N	$\bar{X}$	$\sigma$	F	t	df	p
1-19 kişi	60	3,90	0,44	0,605	2,232	2	0,43
20 ve üzeri	27	3,79	0,91				

Tablo 12 irdelendiğinde, işletmelerin çalışan sayısına göre e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyi açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilememiştir ( $p>0,05$ ).

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırma, zeytin ve zeytin ürünleri işletmelerinin e-ticarete bakış açılarını tespit etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda, araştırma Balıkesir İli Edremit Körfez Bölgesi'nde faaliyet gösteren zeytin ve zeytin ürünleri işletmelerine yönelik olarak yapılmıştır.

Araştırma kapsamında, e-ticaretin tanımı, önemi ve e-ticaretin türlerine değinilmiştir. Ayrıca, dünyada ve Türkiye'de e-ticaretin toplam ticaret içerisindeki payına ve Türkiye'nin bu bağlamda potansiyelinin olduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bunlara ek olarak Dünya'da ve Türkiye'de zeytin üretimine ve Edremit Körfez Bölgesi'nin zeytin ve zeytin üretimindeki yeri ve önemi ele alınmıştır.

Bu bağlamda, araştırmada, 102 işletmeye ulaşılabilmiş, ancak eksik ve hatalı anketler nedeniyle 87 işletme üzerinden gerekli analizler yapılmıştır. İşletmelere ilişkin tanımlayıcı bulgulardan çalışan sayısına bakıldığında firmaların %68,9'unun 1 ile 19 arasında kişi istihdam ettiği görülmektedir. İşletmelerin hukuki yapılarına bakıldığında ise en yüksek oranın %31,1 ile şahıs işletmesi, olarak görülmektedir. İşletmelerin %75,9'unun 15 yıldan fazla süredir faaliyette olduğu ve firmaların %79,3'ünün web sitesi sahibi olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, işletmelerin interneti en fazla "Mesaj, elektronik posta alma/gönderme" hizmeti için kullandıkları ve işletmelerin e-ticaretin faydalarının farkında olmalarına rağmen henüz e-ticareti ürün satışı için yeterince kullanmadıkları tespit edilmiştir.

Araştırma sonucunda, işletmelerin hukuki yapıları, çalışan sayıları ve faaliyet süreleri bakımından e-ticaretten bekledikleri fayda düzeyi açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır. Bu sonuç işletmelerin çalışan sayıları, hukuki yapıları ve faaliyet sürelerindeki farklılıkların e-ticaretten beklentilerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa neden oluşturmadığı şeklinde yorumlanabilir.

Araştırma sonucunda elde edilen veri deneyimlerden yola çıkılarak işletmelere yönelik öneriler e-ticareti daha nitelikli olarak kullanarak e-ticaretin faydalarından daha fazla yararlanılmalı, araştırmacılara yönelik öneriler ise araştırmanın daha fazla sayıda zeytin ve zeytin ürünleri işletmesi ile ve farklı bölge ve illerde yapılmasıdır. Çünkü araştırmanın kapsamı genişletilerek daha objektif ve genelleyici sonuçlar ortaya konulabilecektir.

## KAYNAKLAR

Akgöz, S. S. (2009). *E-Dış Ticaret İşlemleri*, İstanbul: Beta Yayınları.

Aksoy, R. (2006). Bir Pazarlama Değeri Olarak Güven ve Tüketicilerin Elektronik Pazarlara Yönelik Güven Tutumları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 2 (4), 79-90.

Altınışık, U. (2003). *Elektronik Sözleşmeler*, Ankara: Seçkin Yayınevi.

- Altıntaş, M., Çınar Altıntaş, F. & Tokol, T. (2006). E-ticaret Engellerinin E-Ticaret Kullanma Eğilimine Etkisi: Türkiye'deki İhracatçı Kobi'ler Üzerinde Ampirik Bir Araştırma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61 (4), 37-58.
- Bellek, M. (2016). *Stratejik Yönetimde Kobi'lerin Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü Sağlamasında E-ticaret Uygulamaları ve Kayseri Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Hitit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çorum, Türkiye.
- Cohen, S. & Kallirroi, G. (2006). e-Commerce Investments from an SME perspective: Costs, Benefits and Processes. *Electronic Journal of Information Systems Evaluation*, 9 (2), 45-56.
- Çılan, Ç. A. ve Kuzu S. (2013). Kişisel E-Ticaret Uygulamalarının Kategorik Veri Analizi Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Alphanumeric Journal*, 1 (1), 27-32.
- Çınar, Ö. ve Boz, F. Ç. (2017). Antalya'da Faaliyet Gösteren Kobilerin E-Ticaret Faaliyetleri Üzerine Bir Alan Araştırması. *The Journal of International Scientific Researches*, 2 (5), 35-51.
- Erbaşlar, G. ve Dokur, Ş. (2008). *Elektronik Ticaret*, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Gedik, H. (2017). Konya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Kobilerin E-Pazarlama Uygulamaları. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6 (5), 129-149.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü (2017), *2016 Yılı Zeytin ve Zeytinyağı Raporu*.
- Gündüz, M., Aslan, P., Baş, N. & Hemdil, K.Ö. (2009). *Yurtdışına E-Ticaret:(B2C E-İhracat)*, İGEME, Ankara, Türkiye.
- Hussein, L.A., Baharudin, A.S., Jayaraman, K., and Kiumarsi, S. (2019). B2B e-commerce technology factors with mediating effect perceived usefulness in Jordanian manufacturing SMES. *Journal of Engineering Science and Technology*, 14 (1), 411-429.
- Işık, N. & Delice, G. (2007). Küreselleşme Sürecinde Kobi'lerin İhracat Sorunları ve E-Ticaret Uygulamaları. *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F Dergisi*. Yerel Ekonomiler Özel Sayısı, 75-89.
- İçigen, T. E. & Kutlu, U. (2012). Elektronik Ticaret: Tüketicilerin Bakış Açılarını Saptamaya Yönelik Bir Araştırma. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (1), 54-70.
- İyiler, Z. (2009). *Elektronik Ticaret ve Pazarlama*, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, Türkiye.
- Karim, S. & Gide, E. (2018). Barriers to adopting E-commerce with small to mid-sized enterprises-SMEs in developed countries: An exploratory study in Australia. *Global Journal of Information Technology: Emerging Technologies*. 8(1), 24-36.
- Kayahan, L. ve Hepaktan, C. E. (2016). Türkiye'de Elektronik Ticaret Hacmini Etkileyen Faktörlere İlişkin VAR Analizi (2005-2015). *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4: 159-190.
- Kırçova, İ. (2006). *İnternette Pazarlama*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü. *2017 Yılı Zeytin ve Zeytinyağı Raporu*. 20 Eylül 2019 tarihinde <http://koop.gtb.gov.tr/data/5ad06f17ddee7dd8b423eb2e/2017%20Zeytinya%C4%9F%C4%B1%20Raporu.pdf> adresinden erişildi.
- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü. *2016 Yılı Zeytin ve Zeytinyağı Raporu*. 10 Ocak 2017 tarihinde <http://koop.gtb.gov.tr/yayinlar/urun-raporlari/2016> adresinden erişildi.

- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü. 2016 Yılı Zeytin ve Zeytinyağı Raporu. 13 Ocak 2017 tarihinde <http://koop.gtb.gov.tr/data/58e73e241a79f51ecccf859c/2016%20Zeytinya%C4%9F%20Raporu.pdf> adresinden erişildi.
- Laudon, C. K. and Traver, G. C. (2001). *E-Commerce: Business, Technology, Society*, The Davis Group Inc. Eyewire.
- Marangoz, M, Yeşildağ, B. & Saltık, I. (2012). E-Ticaret İşletmelerinin Web ve Sosyal Ağ Sitelerinin İçerik Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. *İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi*, 3 (2), 53-78.
- Mohan, V., & Ali, S. (2019). Challenges Faced By Indian MSMEs In Adoption Of Internet Marketing And E-Commerce. *Academy of Marketing Studies Journal*, 23(1), 1-9.
- Ouali, B.A. (2015). *E-ticaretin Ekonomik Etkileri ve Gelişme İmkanları: Burkina Faso ve Türkiye Karşılaştırması*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Türkiye.
- Özel, H. A., (2013). E-Ticaret ve Türkiye'nin Bilgi Toplumundaki Yeri. *Akademik Bakış Dergisi*, (38), 1-17.
- Öztürk, A.B. (2016). *E-Ticaret Sektörü*. Türkiye İş Bankası.
- Ramírez-Correa, P. E., Grandón, E. E., & Arenas-Gaitán, J. (2019). Assessing differences in customers' personal disposition to e-commerce. *Industrial Management & Data Systems*, 119(4), 792-820.
- Scupola, A. (2003). The adoption of Internet commerce by SMEs in the south of Italy: An environmental, technological and organizational perspective. *Journal of Global Information Technology Management*, 6(1), 52-71.
- Sharma, P. (2014). Barriers to adopting e-business in SMEs in India: An exploratory study. *International Journal of Business Management and Economics Research*, 1, 13-26.
- Stockdale, R., & Standing, C. (2004). Benefits and barriers of electronic marketplace participation: an SME perspective. *Journal of Enterprise Information Management*, 17(4), 301-311.
- Terzi, N. & Gökçe, C. (2017). Development of E-Commerce in World and Turkey and the Impacts of Marketing Strategies in E-commerce on Turkey's Economy. *PressAcademia Procedia*, 3 (1), 925-945.
- Tunç, S. & Yüksekbilgili Z. (2016). Bir Tutundurma Faaliyeti Olarak Türkiye'deki Beş Yıldızlı Termal Otellerde E-Ticaret. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4 (33), 306-324.
- Türkmen, B. & Songür, N. (2010). Kobilerde E-ticaret Kullanımına Yönelik Bir Araştırma: OSTİM Örneği, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (23), 231-242.
- Uluçay, U. (2012). *Dünyada ve Türkiye'de E-Ticaret: Tüketicilerin İnternet Üzerinden Alışveriş Alışkanlıkları Üzerine Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Türkiye.
- Xena, P. & Rahadi, R.A. (2019). Adoption of E-Payment to Support Small Medium Enterprise Payment System: A Conceptualised Model. *International Journal of Accounting*, 4(18), 32-41.
- Yıldırım, E. (2011). *Türkiye'de Perakende Ticaret Yapan Firmalarda E-ticaretin Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Bilişim Enstitüsü, Ankara, Türkiye.
- Yumuşak, İ. G., Erarslan, C. & Bayraktar, Y. (2009). *Küreselleşme Sürecinde Yeni Ekonomi Ve İktisat Politikaları*, Ankara: Nobel Yayınevi.



- Zaied, A. N. H. (2012). Barriers to e-commerce adoption in Egyptian SMEs. *International Journal of Information Engineering and Electronic Business*, 4(3), 9.
- Zwass, W. (1996). Electronic Commerce: Structures and Issues, *International Journal of Electronic Commerce*, 1 (1), 3-23.

## EXTENDED ABSTRACT

### THE PERSPECTIVE TO THE E-COMMERCE OF ENTERPRISES OLIVE AND OLIVE PRODUCTS OPERATING IN EDREMIT GULF REGION

#### Background:

Today, rapid developments and changes in the use of technology have affected all fields as well as the perspectives of individuals and businesses and their ways of doing business. The concepts of space and time, which are among the most important constraints of traditional commercial transactions, have been put aside and e-commerce has become an alternative to traditional commerce, makes the place independent, provides shopping at any time.

By definition, e-commerce is the process of conducting business transactions and payments for consumers through the internet or through open networks such as the internet.

With globalization and increasing technological advances result interest in electronic commerce not only in Turkey but also in the world and its significance increase day by day. China and the US, which are globally leading markets, account for more than half (57%) of global e-commerce. As of year-end 2015, the ratio of internet sales to total retail sales was 9.7% in China and 9.2% in the USA. While this ratio improved 7.1% and 5.1% respectively when you compare with previous ratios, in this amount is only 2% in Turkey. This reveals a significant growth potential in the domestic market (Öztürk, 2016).

90% of the olive production in the world is in the Mediterranean basin and the remaining 10% is in Latin American countries. Approximately, 17 million tons of olives are obtained from 900 million olive trees in 9 million hectares of land in the world. World olive production table has been more than 2.5 million tons in the last five seasons and the most important producer countries are Spain, Greece, Italy and Portugal, respectively. In addition, Egypt, Turkey, Algeria, Syria, Morocco and Argentina are the other important line item as olive producing countries.

Looking at the literature on e-commerce, Yıldırım (2011) shows that firms are aware of the added value that e-commerce will provide. Cilan and Kuzu (2013) study had been done, although e-commerce, although the rapid developments in Turkey that in the current expected levels, internet users just have determined they do shopping on the internet for personal reasons of 23.8%. Bellek (2016) concluded that e-commerce increases the speed of doing business and accelerates the processes such as order, supply and payment. Ouali (2015) concluded that e-commerce provides boundless customer potential for vendor companies by eliminating the boundaries in international trade and also offers consumers the opportunity to reach unlimited product options.

#### Research Purpose:

In this study, it is aimed to determine the perspectives of e-commerce of olive and olive products enterprises operating in Edremit Gulf Region. In this context, the use of e-commerce and the benefits expected from e-commerce by the olive and olive products enterprises operating in the Edremit Gulf Region are discussed.

#### Methodology:

The main sample of this research is the olive and olive products enterprises operating in the gulf region in Balıkesir. The universe of the research; Edremit, Burhaniye and Ayvalık Chamber of Commerce registered

150 olives and olive products companies constitute. The questionnaire forms were completed by face-to-face interviews with 102 olive and olive products businesses. However, 87 questionnaires were accepted as fully completed and accurate. Therefore, 15 questionnaires were excluded. The crosstabs, validity, reliability and variance analyzes of the research were conducted using SPSS 22 package program.

In this study, hypotheses have been developed to determine whether there is a significant difference in the level of benefits expected from e-commerce in terms of legal structure, number of employees and duration of operations of olive and olive products enterprises operating in Edremit Gulf Region.

H<sub>1</sub>: There is a significant difference between the number of people employed by enterprises and the level of benefit they expect from e-commerce.

H<sub>2</sub>: There is a significant difference between the legal structure of businesses and the level of benefit they expect from e-commerce.

H<sub>3</sub>: There is a significant difference between the duration of activities of businesses and the level of benefits they expect from e-commerce.

### Findings:

When the purposes of the internet usage of the companies examined in the scope of the research are examined, the most common reason of the companies using the internet has emerged as “Message, e-mail receiving / sending services. In addition, it was seen that approximately half of the enterprises covered by the research do not perform “product / service sales” over the internet.

Considering the companies having a website, 69 (79.3%) of the companies have it, while 18 (20.7%) of them do not own a website. From this point of view, it becomes evident that most of the businesses own their own websites.

- No statistically significant difference was found in terms of the level of benefit expected from e-commerce by the number of people employed ( $p > 0.05$ ).
- No statistically significant difference was found in terms of the level of benefit expected from e-commerce according to the legal structures of the enterprises ( $p > 0.05$ ).
- There was no statistically significant difference in terms of the level of benefit expected from e-commerce according to the duration of operations ( $p > 0.05$ ).

According to the above results, hypotheses H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub> were rejected.

### Conclusions:

Within the scope of the research, necessary analyzes were conducted on 87 enterprises. As a result of the research, no statistically significant difference was found in terms of the level of benefit expected from e-commerce in terms of legal structures, number of employees and duration of operations. This result can be interpreted as the differences in the number of employees, legal structures and operating periods of enterprises do not cause a statistically significant difference in their expectations from e-commerce.

Based on the data experiences obtained from the research, the recommendations for the enterprises should be utilized more by using the e-commerce in a more qualified way and similar studies can be conducted about this topic in different regions and provinces about olive and olive products enterprises and because the scope of the research can be expanded and more objective and generalizing results could be revealed.

## TÜRKİYE'DE DOLARİZASYON VE ENFLASYON İLİŞKİSİ



### THE RELATIONSHIP DOLLARIZATION AND INFLATION IN TURKEY



DOI: 10.25204/iktisad.543482

Murat YILMAZ\*

Doğan UYSAL\*\*

#### Öz

1980 öncesi dönemde Türkiye’de, bireylerin yabancı para kullanımı sınırlı olduğundan dolarizasyon, önemli bir sorun teşkil etmiyordu. 24 Ocak 1980 kararları sonrasında, kambiyo rejimindeki düzenleme yabancı paranın, farklı amaçlarla talep edilmesine zemin hazırlamıştır. Enflasyon, iktisadi ajanların hem satın alma güçlerini hem de ulusal para cinsinden tutulan nakit varlıkların miktarını azaltmaktadır. Enflasyonist dönemlerde bireyler varlıklarını, gayrimenkul, altın ve döviz gibi yatırım araçlarına yatırarak, değersizleşen ülke parasından kaçmak isterler. Uzun yıllardır yüksek enflasyonun gözlemlendiği Türkiye, bu dolarizasyon sürecini deneyimleyen ülkeler arasındadır. Türkiye’de dolarizasyon ve enflasyon ilişkisinin araştırıldığı bu çalışmada, ekonometrik yöntem olarak Vektör Otoregresif Modeli (VAR) kullanılmıştır. Varyans ayrıştırma sonuçları neticesinde, 10. dönemde enflasyon oranında meydana gelen %1’lik bir değişimin %0,63’ü dolarizasyon oranı tarafından açıklanırken; aynı dönemde, dolarizasyon oranında meydana gelen %1’lik değişimin %5,32’si enflasyon oranı tarafından açıklanmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişki Johansen Eşbütünleşme Testi ile araştırılmış ve iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkiye rastlanmamıştır. Granger Nedensellik bulgularına göre ise %10 anlamlılık düzeyinde, dolarizasyon oranı enflasyon oranının nedeni olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Dolarizasyon, Vektör Otoregresif Modeli, Varyans Ayrıştırma, Granger Nedensellik.

#### Abstract

In Turkey in the pre-1980 period, since the use of foreign currency of individuals was confined, dollarization was not a significant problem. After the decisions of January 24, 1980, regulation in the exchange regime paved the way for foreign currency to be demanded for various aims. Inflation decreases both purchasing power of economic agents and amount of cash assets held in national currency. In inflationary periods, individuals want to refrain from worthless national currency by investing their assets in investment instruments such as real estate, gold and exchange. Turkey, where high inflation has been observed for many years, is among the countries that have experiencing these processes of dollarization. In this study which investigated the relationship between dollarization and inflation in Turkey, Vector Autoregressive Model (VAR) was used as econometric method. As a result of the variance decomposition results, 0.63% of a 1% change in the inflation rate in the 10th period is explained by the dollarization rate; In the same period, 5.32% of the 1% change in dollarization rate is explained by inflation rate. The relationship between the variables was investigated by Johansen Cointegration Test and no long-term relationship was found between the two variables. According to the Granger Causality findings, dollarization rate is cause of inflation rate at significance level of 10%.

**Keywords:** Dollarization, Vector Autoregressive Model, Variance Decomposition, Granger Causality.

\*Arş. Gör., Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, muratylmz@kilis.edu.tr

ORCID: 0000-0003-1668-7604

\*\* Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, doğan.uyosal@cbu.edu.tr

ORCID: 0000-0001-9406-0757

## 1. GİRİŞ

Küreselleşme süreciyle birlikte çok sayıda ülke ekonomik krizlerle mücadeleyi tecrübe etmek zorunda kalmıştır. Bu süreçte uygulanan politikaların sert eleştirilerle karşılaşması, yeni arayışların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Finansal yapıyı düzenleyebilmek ve yaşanan küresel ya da bölgesel krizlerin etkilerini hafifletebilmek için çeşitli öneriler ileri sürülmüştür. Bunlardan en ilgi çeken, ülkelerin kendi ulusal paralarından kısmen ya da tamamen vazgeçerek gelişen ülke para birimini yasal olarak kabul etmeleridir. Para ikamesi ya da diğer adıyla dolarizasyon olarak bilenen bu tavsiyenin, birçok ülkede politika olarak uygulanması üzerine yoğun tartışmalar başlamıştır.

Dolarizasyon, genellikle yüksek ve istikrarsız enflasyon sonucu ortaya çıktığı düşünülse de döviz kurundaki değişimler, reel GSYH, para arzları, faiz oranları gibi makroekonomik büyüklüklerden de etkilenmektedir. Örneğin dolarizasyon, ciddi enflasyon yaşayan Peru, Arjantin ve Venezüella gibi Latin Amerika ülkelerinde gözlenen bir sorun olduğu gibi; Afrika’da Nijerya, Tunus, Kenya; Asya’da, Kamboçya, Pakistan, Malezya; Avrupa’da, Romanya, Estonya ve Rusya gibi ülkelerde de görülebilen bir olaydır.

Esnek döviz kuru sistemi ve finansal serbestlik, ülkelerin resmi parasının yanında yabancı paraya olan talebi de artırmaktadır. Yabancı para talebindeki bu artış, döviz cinsinden mali varlıklar ile döviz mevduatlarında artış olarak görülmektedir. Mali varlıkların artması vergi tabanındaki artış kadar olumlu olurken, para ikamesinin boyutu kadar olumsuz olmaktadır. Özetle, dolarizasyon, ulusal paranın hesap birimi, değişim ve tasarruf fonksiyonlarının yabancı paralarla ikamesinden kaynaklanabilmekte, vadesiz ve vadeli döviz mevduatları ile çeşitli mali varlıklar cinsinden olabilmektedir.

Tasarruf sahipleri portföy oluştururken veya yatırım yaparken dolara olan talebini her geçen gün arttığı Türkiye’de, dolarizasyonun da artmasına neden olmaktadır. Başta ekonomik ve siyasi istikrarsızlık TL’ye olan güveni sarsarken, dolar cinsinden varlık ve finansal araçları elde tutmanın maliyetini avantajlı kılmaktadır. Çünkü rasyonel birey, kar elde etmek ve gelecek için birikim yapmak amacıyla kendini güvende hissedeceği kanallara yönelmek ister. Bu amaçla çalışmada Türkiye’deki finansal istikrarsızlık ve yüksek enflasyonist ortamda dolarizasyonun nasıl ve ne ölçüde etkilendiği araştırılmaktadır. Beş bölümden oluşan çalışmada, giriş bölümünden sonra gelen ikinci bölümde dolarizasyon ve enflasyon kavramlarının tanımı üzerinde durulmuş, çeşitleri ve ölçütleri açıklanmıştır. Ardından literatür taraması olarak, ulusal ve uluslararası alanda dolarizasyon ya da para ikamesinin konu olduğu çalışmalar özetlenmiştir. Ekonometrik yöntemin uygulandığı dördüncü bölümde Türkiye’de 2012:1 - 2018:9 döneminde enflasyon ve dolarizasyon ilişkisi Vektör Otoregresif Modeli (VAR) ile test edilmiştir. Son olarak beşinci kısımda çalışmanın sonuçlarına yer verilmiştir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Latince “şişme, şişirme” anlamına gelen enflasyon, belirli mal ve hizmetlerden oluşan sepetin fiyatlarının artması ve bunun süreklilik arz etmesidir. Fiyatlarda gerçekleşen bir seferlik artış enflasyon olarak nitelendirilemez. Enflasyon kaynaklarına ve büyüklüklerine göre farklılık göstermektedir. Tüketim harcamalarındaki artıştan kaynaklanan ve bunun sonucu olarak para arzı artışları ile sonuçlanan enflasyon talep enflasyonudur. Üretimde girdi olarak kullanılan mal ve hizmetlerin maliyetlerinde ortaya çıkan artışlar sonucunda fiyatların sürekli artış içine girmesiyle meydana gelen enflasyon ise maliyet enflasyonudur. Büyüklükleri açısından, %1’e kadar olan enflasyon sürünen enflasyon, %1-3 arası düşük enflasyon, %3-8 arası orta (ılımlı) enflasyon, %8-20 arası yüksek enflasyon, %20 üzeri çok yüksek ve aylık bazda %50 üzeri seyreden enflasyon ise hiper enflasyon olarak adlandırılmaktadır (Eğilmez, 2019: 197).

Dolarizasyon en temel anlamıyla, bir ülke içerisinde paranın sahip olduğu tüm işlevleri, ulusal resmi para birimi yerine yabancı paranın yerine getirebilmesidir. Yabancı para biriminin resmi para birimine kıyasla, hesap birimi olma, değer saklama ve işlemlere aracılık etme fonksiyonlarında daha fazla tercih edilmesi dolarizasyon aynı zamanda para ikamesi olarak tanımlanmaktadır. Ancak para ikamesi ve dolarizasyon genellikle aynı anlamda kullanılan iki kavram olsa bile dolarizasyon yerli paranın, değer saklama ve hesap birimi olma işlevlerini yitirmesi sonucu ortaya çıkarken, para ikamesi paranın bütün işlevlerinin yabancı para tarafından gerçekleştirilmesidir (Calvo ve Gramont, 1992: 3). Kronik yüksek enflasyon sorunu yaşayan ülkelerde yabancı para birimi, önce değer saklama veya hesap birimi işlevlerini yerine getirmekte ardından değişim aracı olarak kullanılmaya başlanmaktadır. Fakat dolaşımdaki yabancı para miktarı tam olarak bilinemediği için dolarizasyon oranları para ikamesinin göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle dolarizasyon ile para ikamesinin kavram olarak birbiri yerine kullanılmasına sıklıkla rastlanmaktadır.

Dolarizasyon yaşandığı boyutlara göre farklı şekilde sınıflandırılmaktadır. Yabancı para biriminin yanında ulusal paranın da halen yürürlükte olması, kısmi ya da gayri resmi (de facto) dolarizasyondur. Bunun en temel nedeni, ekonomik birimlerin ulusal paraya olan güven kaybının rasyonel bir göstergesidir. Resmi olarak yerli para birimi dolaşımdan kaldırılarak, yabancı bir para biriminin ulusal paranın tüm işlevlerini yerine getirmesi durumuna tam ya da resmi dolarizasyon denilmektedir. Panama ve Ekvator resmi dolarizasyonu, Arjantin, Meksika ve Peru kısmi dolarizasyonu yaşayan ülkelerdendir. Gelişmekte olan ülkelerde özel sektör ve kamunun yabancı para cinsinden borçlanması yükümlülük dolarizasyonu olarak ifade edilmektedir. Bu durum ülke piyasasını hem kırılğan hale getirmekte hem de makro değişkenlerin yönetimini zorlaştırmaktadır (Carmen vd., 2003: 1). Nihai mal ihraç eden veya nihai mal üretiminde ithal ara malları kullanan firmaların getiri ve üretim maliyetlerinin yabancı para cinsinden gerçekleşmesi resmi dolarizasyon olarak bilinmektedir (Luca ve Petrova, 2003: 4).

Para ikamesi de boyutlarına göre farklılık göstermektedir. Yerleşikler ve yerleşik olmayanların, ulusal ve yabancı parayı aynı anda talep ettikleri durum simetrik para ikamesidir. Asimetrik para ikamesi ise, yerleşiklerin yoğun yabancı para talebine karşılık, dış ülkelerdeki birimlerin diğer ülkenin parasına olan talebin düşük olduğu durumdur (Rojas, 1985: 630). Para ikamesi dar ve geniş anlamlarla da tanımlanmaktadır. Dar tanıma göre para ikamesi, yabancı paranın ulusal para ile ikamesi anlamını taşıırken; geniş tanımda ise, ulusal parayla tüm dış finansal aktiflerin ikamesi anlamına gelmektedir. Bir başka yaklaşıma göre ise para ikamesi doğrudan ve dolaylı olarak açıklanmaktadır. Doğrudan para ikamesi, ödeme aracı olarak kullanılabilir iki ya da daha fazla paranın aynı piyasadaki rekabeti olarak tanımlanırken, dolaylı para ikamesi ise yatırımcıların yerli finansal araçlar yerine yabancı finansal araçlara yönelmesi şeklinde tanımlanmaktadır (McKinnon, 1985: 104).

Dolarizasyon sürecinin yaşandığı ülkeler, finansal gelişmeleri için yeterli kaynak yaratmadıklarından dış kaynak kullanmak zorunda kalmaktadırlar (Rodrik, 2000: 13). Bireyler yabancı kaynaklara yönelerek hem tasarrufların ekonomik değerini korumak hem de makro değişkenlerdeki volatilitenin yarattığı fırsatlardan faydalanmak isterler. Bu açıdan dolarizasyon, ekonomik birimlerin bilançolarına iki şekilde yansıdığı gözlenmektedir. Bunlardan ilki, ekonomik ajanların bilançolarının aktiflerinde yer alan yabancı para ve yabancı para cinsi varlıkları içeren varlık dolarizasyonu, ikinci olarak bilançolarının pasif kısmında yer alan yabancı para cinsi yükümlülükleri ifade eden yükümlülük dolarizasyonudur. Finansal dolarizasyon ise hem varlık hem de yükümlülük dolarizasyonunu içermektedir. Bu açıklamalardan yola çıkarak dolarizasyon endeksinin hesaplanmasında kullanılan formülleri aşağıdaki gibi özetleyebiliriz (Akıncı vd., 2005). Bu değerler kullanılacak değişkene göre çeşitlenebilmektedir.

•Varlık Dolarizasyon Oranı: (YP Portföy Toplamı) / (TL+YP Portföy Toplamı)

•Yükümlülük Dolarizasyon Oranı: [(YP Krediler) / (Toplam Krediler)] + [(YP ve YP Endeksli İç Borç) / (Toplam İç borç)] + [Toplam Dış Borç / GSYİH]

- Mevduat Dolarizasyonu: Yabancı Para Mevduatlar / Toplam Mevduatlar
- Dolarizasyon: DTH / M2
- Dolarizasyon: DTH / M2Y
- Dolarizasyon: Toplam Dış Borç / GSMH
- Dolarizasyon: DTH / TL Mevduatlar Toplamı

Yukarıdaki dolarizasyon ölçütleri, teorik olarak kabul gören hesaplama yöntemleridir. Ancak dolarizasyonun ölçümünde genellikle varlık ya da yükümlülük dolarizasyonu veyahut her ikisini içeren finansal dolarizasyon verileri kullanılmaktadır. Bu çalışmadaki ekonometrik yöntemde ise dolarizasyonun alt sınırını ifade eden, yabancı para cinsinden mevduatlar toplamının M2 para arzına oranı (DTH / M2) kullanılmıştır.

Dolarizasyon üzerine geleneksel literatürdeki teorik altyapı, dolarizasyon derecesinin enflasyon oranıyla aynı yönde yani iki değişken arasında pozitif korelasyon katsayısının tahmin edileceği yönündedir. Ancak gelişen piyasalarda uygulanan başarılı istikrar programlarına karşın dolarizasyonun derecesi azalmamıştır. Örneğin Guidotti ve Rodriguez (1992), Kamin ve Ericsson (1993), Clements ve Schwartz (1993), Mongardini ve Mueller (1999), farklı ülkeler üzerine yaptıkları çalışmalarda benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Türkiye’de ise yapılan çalışmalara bakıldığında seçilen örneklem dönemi ve bağımsız değişken tercihlerine göre farklılık gösterse de genel olarak dolarizasyon ve enflasyon arasında ilişki tespit edilmiştir.

### 3. LİTERATÜR ÖZETİ

Dolarizasyon, 1970’li yıllarda Bretton Woods sabit döviz kuru sisteminin çökmesinden sonra gelişmiş ülke ekonomileri üzerine çalışılmaya başlanmıştır. 1980’lere gelindiğinde finansal serbestlik ve küreselleşme ile birlikte, enflasyonist eğilimlerin daha geniş yer bulduğu gelişmekte olan ülkeler, dolarizasyon konusundaki çalışmaların odağı haline gelmiştir. Özellikle yerli ve yabancı paraların getirilerindeki beklentilerin dolarizasyonu belirleyen kritik unsur olarak algılanması, bu alandaki çalışmaların derinleşmesine neden olmuştur. Oldukça geniş literatürü bulunan dolarizasyonun farklı metodlarla hesaplanması ve ampirik uygulamalardaki çeşitliliğinden dolayı aynı ülke için bile farklı sonuçlara ulaşılabilmektedir. Karşılaştırılabilirlik açısından, bu alanda yapılan çalışmalar tablo halinde özetlenmiştir.

**Tablo 1:** Literatür Özeti

Referans(lar)/Yıl	Çalışma Dönemi	Ülke	Bağımlı -Bağımsız Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Dilek Hakioğlu (1988)	1984: 12 1987: 09	Türkiye	DTH-vadeli ve vadesiz tasarruf mevduatları	EKK	TL, yabancı paralarla ikame edilmektedir.
Emin Ertürk (1991)	1986: 01 1988: 06	Türkiye	DTH, M1, M2 para arzları-enflasyon, ulusal ve yabancı para faiz oranları, Dolar ve Mark döviz kurları	EKK	Enflasyondaki artışlar, devalüasyon beklentileri ve yabancı para faiz oranlarındaki artışlarla yabancı para talebi arasında doğrusal bir ilişki belirlenmiştir.
Yakup Küçükale (1996)	1986: 01 1995: 07	Türkiye	Para ikamesi-enflasyon	EKK	Yabancı para talebi ile enflasyon beklentisi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

**Tablo 1 (Devamı): Literatür Özeti**

Nazende Özkarame (1996)	1990 1995	Türkiye	DTH/toplam mevduat-döviz kurlarındaki değişim oranları, faiz oranları, geniş anlamda para arzı, enflasyon	VAR	Faiz değişkeni hariç tüm değişkenlerle dolarizasyon arasında pozitif bir ilişki söz konusudur.
Cevdet Akçay, Emre Alper ve Meral Karasulu (1997)	1987 1995	Türkiye	Para ikamesi-döviz kuru	GARCH	Para ikamesi, döviz kuru istikrarsızlığını artırmaktadır.
Nebiye Yamak ve Rahmi Yamak (1997)	1990 1997	Türkiye	DTH/M2Y-döviz kurlarında beklenen değişim oranları, enflasyon	EKK	Döviz kurlarında beklenen değişimler ile dolarizasyon arasında istatistik olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır.
Joannes Mongardini ve Joannes Mueller (1999)	1993: 05 1998: 10	Kırgızistan	Para ikamesi-ulusal ve yabancı para faiz oranları farkı, beklenen devalüasyon oranı, Histeresis temsilen kukla değişken	ADRL	Faiz farkları ile döviz kurundaki değişimler para ikamesinin belirleyicileri olarak tespit edilmiştir.
Vadims Sarayevs (2000)	1993: 01 1999: 06	Letonya	DTH/M2-kamu harcamalarının GSYİH içindeki payı, enflasyon, nominal GSYİH, reel döviz kuru	EKK, Nedensellik, ECM	Döviz kurunun değer kaybetme oranı ile yabancı para cinsi mevduatlar para ikamesi üzerinde etkili olmaktadır.
Necla Adanur Aklan (2001)	1990: 01 2000: 12	Türkiye	DTH/M2Y-enflasyon, döviz kurlarındaki değişim oranı	Granger Nedensellik	Enflasyondan dolarizasyona doğru nedensellik belirlenmiştir.
Lubos Komarek ve Martin Melecky (2002)	1994 2001	Çek Cumhuriyeti	DTH/M2-toplam portföy yatırımları/ ulusal mevduat miktarı - enflasyon, reel gelir, döviz kurları, ulusal ve yabancı faiz oranları	ADRL	Para ikamesinin nedeni merkez bankasıyla yayımlanan değersiz banknotlar, finansal krizlerin etkisi, makroekonomik istikrarsızlık ve kayıt dışı ekonomidir.
Mohsin Bahmani Oskooee ve İlker Domaç (2002)	1990: 01 2001: 12	Türkiye	DTH/M2Y-enflasyon, merkez bankası parasal tabanı, kukla değişkenler döviz kuru, kamu sektörü fiyatları	VAR	Dolarizasyondaki şoklar önce parasal tabanı düşürmekte daha sonra parasal tabanda bir genişleme yarattığı belirlenmiştir.
İrfan Cıvcir (2003)	1986: 01 1999: 12	Türkiye	DTH/M2Y-beklenen döviz kuru değişimleri, ulusal ve yabancı para faiz oranları farkı, döviz kuru riski, ekonomi politikasının kredibilitesi	Johansen Eş Bütünleşme	Uzun dönemde dolarizasyon sürecinin belirleyicisi reel faiz oranları farkı ile beklenen döviz kuru değişimleridir.
Valentin Lazea ve Octavian Bogdan Cozmanca (2003)	1997: 06 2003: 03	Romanya	M2-faiz oranı, beklenen enflasyon oranı, sanayi üretim indeksi, mevduat, döviz kuru değişim oranı, beklenen döviz kuru,	Johansen Eş Bütünleşme	Modeldeki tüm değişkenlerin para ikamesinin temel belirleyicisi olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 1 (Devamı): Literatür Özeti**

Nilgün Acar Balaylar ve Aylin Abuk Duygulu (2004)	1987 2000	Türkiye	M2-yıllık mevduat faiz oranı, nominal GSMH, enflasyon, reel döviz kuru, üç aylık hazine bonusu faiz oranı,	Granger Nedensellik	Değişkenler arasında uzun dönemde koentegrasyon ilişkisi belirlenmemiştir.
Burak Darıcı (2004)	1990: 03 2002: 03	Türkiye	M2Y/M2-reel döviz kuru, enflasyon, vadeli mevduat faiz oranı	EKK	Reel döviz kuru ile enflasyon, para ikamesini tetiklemektedir.
Vuslat Us ve Metin Özcan Kıvılcım (2005)	1990 1999	Türkiye	DTH/M2Y-enflasyon, döviz kuru, ulusal ve yabancı para faiz oranı farkı	ARDL	Enflasyon oranı para ikamesini belirleyen en önemli değişkendir.
Barry Harrison ve Yulia Vymyatnina (2007)	1999: 01 2005: 08	Rusya	M1, M2-ağırlıklı ortalaması alınmış ulusal ve yabancı para faiz oranı, aylık ortalama döviz kuru, nominal toplam ticaret, enflasyon	Genelleştirilmiş Momentler	Para ikamesi para talebini istikrarsızlaştırmaktadır
Harun Terzi ve Serdar Kurt (2007)	1990: 01 2006: 04	Türkiye	DTH/M2Y-reel döviz kuru, enflasyon, para arzı	VAR	Dolarizasyonun temel sebebi enflasyon, döviz kuru ve para arzı değişkenleri olarak belirlenmiştir.
İlker Sarı (2007)	1990 2006	Türkiye	Dolarizasyon-döviz kuru, risk değişkeni, ulusal ve yabancı para faiz farkı, kukla değişken	EKK VAR	Döviz kuru, risk değişkeni, ulusal ve yabancı para faiz farkı, dolarizasyonu karşılıklı olarak etkilemektedir.
Olalekan D. Yunisa (2009)	1986: 01 2005: 02	Nijerya	DTH/M2-beklenen döviz kuru, ulusal ve yabancı para faiz oranları, enflasyon, reel döviz kuru, reel GSYİH	VECM	Döviz kurundaki oynaklık birkaç gecikmeyle para politikasına tepki vermekte bu da para ikamesini tetiklemektedir.
Mehmet H. Taşçı ve Burak Darıcı (2008)	1987: 01 2007: 08	Türkiye	M1, dolaşımdaki para, döviz tevdiat hesabı-enflasyon, döviz kuru	Johansen Eş Bütünleşme	Reel para talebinin enflasyon ve döviz kuru ile ters yönde ilişkili olduğu, Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile birlikte para talebinin arttığı ve para ikamesinin tersine döndüğü sonucuna varılmıştır.
Muhittin Kaplan ve diğerleri (2008)	1987: 01 2006: 08	Türkiye	M1-reel GSYİH, nominal efektif döviz kuru, nominal faiz oranı	Johansen Eş Bütünleşme	Faiz oranında meydana gelen bir artış sonucunda para talebi azalmakta, gelirden meydana gelen bir artış, para talebini artırmaktadır.
Derya Hekim (2008)	1992 2007	Türkiye	DTH/M2Y-enflasyon, yabancı ve ulusal faiz oranları farkı, reel döviz kuru, hükümetin kredibilitesi	EKK	Dolarizasyonu etkileyen en önemli değişkenler enflasyon ve reel döviz kurundaki değişimlerdir.



**Tablo 1 (Devamı):** Literatür Özeti

Kyriakos Neanidis ve S. Christos Savva (2009)	1993 1998	Geçiş Ekonomileri	Dolarizasyon-döviz kuru, para tabanı, net dış varlıklardaki değişim, faiz oranları farkı, enflasyon, sanayi üretim endeksi	Panel Veri	Dolarizasyon, faiz farklarından etkilenmektedir.
Mehmet H. Taşçı ve diğerleri (2009)	2001: 04 2006: 12	Türkiye	M2-GSYH, Libor faiz oranları, ulusal bono faiz oranları ortalamasının aylık değişimi, enflasyon	EGARCH-M ve Sınır Testi	Ters para ikamesi döviz kuru oynaklığını azalttığından, ters para ikamesi süreci hızlanmıştır.
Cüneyt Dumrul (2010)	1988 2009	Türkiye	DTH/GSYH-beklenen döviz kuru, ticari dışa açıklık, Türkiye ile ABD reel faiz oranları farkı, beklenen enflasyon oranı	Sınır Testi ve Eş Bütünleşme Analizi	Tüm değişkenler ile para ikamesi arasında pozitif ilişkinin varlığı belirlenmiştir.
Bahadır Taha Saraç (2010)	1994: 01 2009: 12	Türkiye	DTH/M2-enflasyon	VAR	Enflasyon, dolarizasyonun nedeni olarak belirlenmiştir.
Mansour A. Tehranchian ve Masoud Behravesh (2011)	1994: 01 2009: 12	İran	M2/DTH-enflasyon, reel GSYİH, reel döviz kuru, reel faiz oranı	ARDL	Para ikamesi üzerinde gelirin direkt etkisinin yanında reel faiz oranının ve enflasyonun dolaylı etkisinin olduğu saptanmıştır.
Lujan M. R. Chavez (2012)	1990: 01 2011: 06	Bolivya	Para mevduat miktarı-enflasyon, nominal döviz kuru, sermaye girişleri	VAR	Sermaye girişleri sonucu değerlendirilen döviz kuru, ters dolarizasyon sürecinde etkili olmaktadır.
Sesan Adeniji (2013)	1970 2012	Nijerya	Para ikamesi-döviz kuru, enflasyon, faiz oranı	ARDL	Para ikamesi ve diğer değişkenler arasında istikrarlı ve uzun vadede bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Hasan Zeybek (2014)	1990 2013	Türkiye	Dolarizasyon-enflasyon, zorunlu rezerv karşılık oranı, reel kesim güven endeksi	Korelasyon	Zorunlu rezerv oranının dolarizasyona etkisi olmadığı ancak finansman maliyeti ile enflasyonun anlamlı ilişkide olduğu belirlenmiştir.
David O. Olayungbo ve Kehinde T. Ajuwon (2015)	1986 2015	Nijerya	Dolarizasyon-enflasyon, faiz oranı	SVAR	Dolarizasyondan enflasyona tek yönlü bir ilişki saptanmıştır.

Literatür tablosu incelendiğinde zaman serisi metotlarının yanı sıra panel veri yöntemleri de sıkça kullanıldığı, genel olarak dolarizasyon ve enflasyon arasında neden sonuç ilişkisinin olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalarda bağımsız değişken olarak döviz kuru, reel kesim güven endeksi, nominal faiz oranı, risk değişkeni, yabancı faiz oranları gibi değişkenler de modellere dahil edilerek çeşitlendirilmiştir. Ancak, başta fiyat istikrarı olmak üzere siyasi istikrar ve güven ortamı dolarizasyonu en fazla etkileyen değişkenler olduğu aşikârdır. Bu çalışmada ise fiyat istikrarı yani enflasyon oranının dolarizasyonu açıklama gücünü dönemler itibariyle açıklayarak yönünün ve gücünün tespit edilmesi amaçlanmıştır.

#### 4. EKONOMETRİK YÖNTEM

Bu çalışmada dolarizasyon (para ikamesi) ve enflasyon ilişkisinin araştırılmasında değişkenlerin yönünün ve etkileme gücünün açıklanmasından dolayı Vektör Otoregresif Model (VAR) yöntemi kullanılmıştır. VAR modellemedeki temel amaç, sadece değişkenler arasındaki tek yönlü ilişkiyi tespit etmek değil, aynı zamanda değişkenler arasındaki ileri ve geri bağlantıyı da ortaya çıkarmaktır (Kearney ve Monadjemi, 1990: 197-217). Bu sayede dönemsel olarak da değişkeninin tepkisi ve yönü gözlemlenebilmektedir. Özellikle aylık verilerle yapılan çalışmalarda dönemsel sonuçları görebilmek, yorumlanması açısından kolaylık sağlamaktadır.

X ve Y gibi iki değişkenli bir VAR modeli standart haliyle şu şekilde ifade edilebilir:

$$x_t = a_{10} + \sum_{i=1}^p a_{11,i}x_{t-1} + \sum_{i=1}^p a_{12,i}y_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$y_t = a_{20} + \sum_{i=1}^p a_{21,i}x_{t-1} + \sum_{i=1}^p a_{22,i}y_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

Burada  $a_{i0}$  sabit terimi ve  $a_{ij,k}$   $i$ 'inci denklemdeki  $j$ 'inci değişkenin  $k$  gecikmesine ait parametreyi,  $\varepsilon_{it}$  rassal hata terimi ve gecikme sayısını ifade etmektedir. Sabit terim değişkenlerin sıfırdan farklı ortalamalara sahip olması durumunda modele dâhil edilmektedir. VAR modelinin matris formu aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$\begin{bmatrix} x_t \\ y_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{10} \\ a_{20} \end{bmatrix} + \sum_{i=1}^p \begin{bmatrix} a_{11,i} & a_{12,i} \\ a_{21,i} & a_{22,i} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} x_{t-i} \\ y_{t-i} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{bmatrix} \quad (3)$$

Yalnızca iki değişken içeren ve daha genel olarak  $k$  sayıda değişken içeren bir VAR Modelinin denklemi sırasıyla denklem (4) ve (5)'te gösterilmektedir.

$$z_t = c + \sum_{i=1}^p A_i z_{t-i} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$z_t = c + A_1 z_{t-1} + A_2 z_{t-2} + \dots + A_p z_{t-p} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Burada  $z_t$ , ( $k*1$ ) boyutundaki değişken vektörü,  $c$  ( $k*1$ ) boyutundaki sabit terimler vektörü,  $\varepsilon_t$  ( $k*1$ ) boyutundaki rassal hata terimleri vektörü ve  $A_i$  ( $k*k$ ) boyutundaki parametre matrisleridir.

VAR modeli kurulduktan sonra, Johansen (1988) ile Johansen ve Juselius (1990) VAR yaklaşımı kullanılarak, değişkenler arasında eşbütünlük olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu yöntemi diğer yöntemlerden daha üstün kılan, uzun dönem analizlerinde serilerin düzey değerde kullanılabilir olması ve bu nedenle serilerin daha fazla bilgi içeriyor olmasıdır. Dezavantajı ise analize dâhil edilecek serilerin aynı dereceden durağan olması gerekliliğidir (S. Johansen, 1988). Normal şartlarda eşbütünlük yönteminde genellikle  $p$ . dereceden bir otoregresif süreç yer almaktadır (S. Johansen, 1988);

$$y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + Bx_t + \varepsilon_t \quad (6)$$

(6) numaralı denklemde yer alan  $y_t$  düzeyde durağan olmayan I(1) değişkenlerinin bir  $k$  vektörünü,  $x_t$  deterministik değişkenlere ait bir  $d$  vektörünü,  $\varepsilon_t$  ise yenilik faktörünü ifade etmektedir. Denklem (6)'daki vektör otoregresif süreç birinci dereceden fark alma işlemine tabi tutulduğunda şu denklemler elde edilecektir:

$$\Delta y_t = \pi y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \tau_i \Delta y_{t-i} + Bx_t + \varepsilon_t \quad (7)$$

$$\pi = \sum_{i=1}^p A_i - I \text{ ve } \tau_i = -\sum_{j=i+1}^p A_j \quad (8)$$

Bu denklikte,  $\pi$  matrisinin indirgenmiş bir sayısı olarak ifade edilen eşbütünleşme hipotezi  $\pi=\alpha\beta'$  biçiminde ifade edilmektedir. Aynı zamanda  $\alpha$  ve  $\beta'$  ( $k \times r$ ) boyutlu ve sayısı  $r$  olan iki matris anlamına gelmektedir. Denklikte yer alan  $r$  eşbütünleşme sayısını,  $\beta'$  değişkenlerin denge ilişkileri içinde uzun dönem etkilerini ifade eden eşbütünleşme vektörünü,  $\alpha$  da hata düzeltme modelinde yer alan uyarlanma hızını ifade etmektedir. Bu nedenle Johansen eşbütünleşme yönteminde, kısıtlanmamış bir VAR'dan  $\pi$  matrisi tahmin edilerek  $\pi$ 'nin indirgenmiş sayısıyla belirtilen koşulların geçerliliği test edilmektedir denilebilir.  $\pi$  matrisinin kaç sayıya sahip olduğu ise Johansen eşbütünleşme yöntemi test istatistikleri olan iz ( $\lambda_{trace}$ ) ve maksimum öz ( $\lambda_{max}$ ) değerleri kullanılarak belirlenmektedir (S. Johansen ve K. Juselius, 1990).

#### 4.1. Veri Seti

Çalışmada kullanılan değişkenler Tablo 2'de açıklanmıştır.

**Tablo 2:** Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Enflasyon Oranı (ENF)	:	L (ENF)
Dolarizasyon Oranı (DO)	:	L (DO)

**Not:** L, değişkenlerin logaritmasını temsil etmektedir.

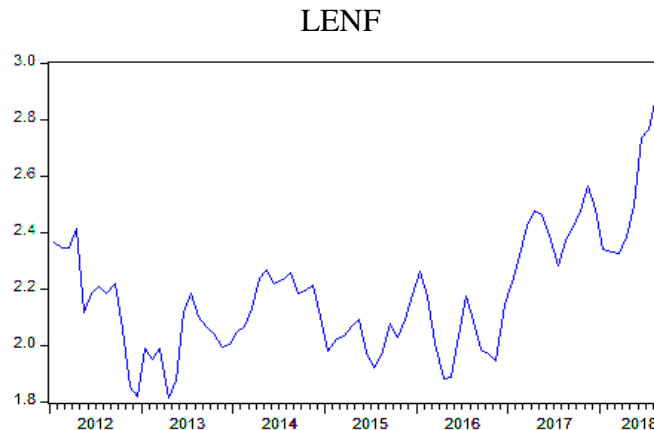
Çalışmanın güncelliği öncelikli amaç olduğundan, son 7 yıl içerisindeki, 2012: 1 - 2018: 9 dönemine ait aylık veriler baz alınmıştır. Veriler, Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) veri tabanından ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden elde edilmiştir. Enflasyon oranının göstergesi olarak, 2003 bazlı TÜFE (Tüketici Fiyat Endeksi), dolarizasyonun göstergesi olarak ise Döviz Tevdiat Hesabı / M2 oranı baz alınmıştır.

#### 4.2. Ekonometrik Analiz Sonuçları

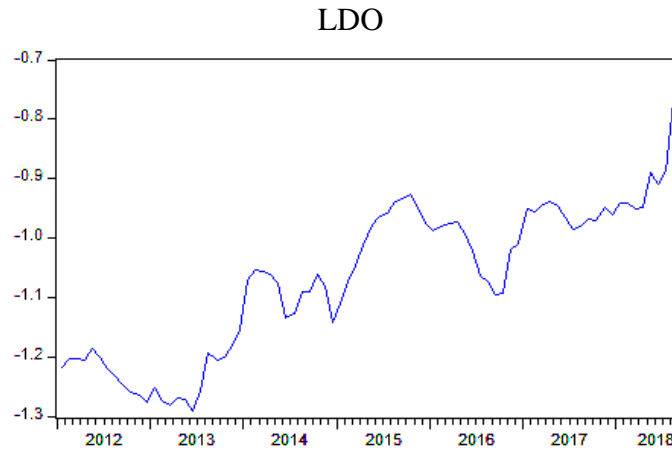
Zaman serileri ile ilgili olarak analizlerin gerçekleştirilebilmesi için öncelikle serilerin durağan olmaları gerekmektedir. Diğer bir deyişle, durağan olmayan zaman serileri ile çalışılması halinde sahte regresyon diye adlandırılan durumun oluşacağı ileri sürülmektedir (Gujarati, 2001: 709).

Çalışmadaki iki değişkenin de yapısal olarak sorun teşkil edip etmediğini anlamak için analizlere tabi tutulacaktır. Serileri doğrusal hale getirmek ve dalgalanmalardan arındırmak için öncelikle logaritması alınmıştır. Logaritması alınan serilerin çizgi grafikleri aşağıda verilmiştir.

**Grafik 1:** LENF ve LDO Serilerinin Zaman Yolu Grafiği



**Grafik 1 (Devamı):** LENF ve LDO Serilerinin Zaman Yolu Grafiği



Grafik 1 incelendiğinde serilere ilişkin grafiklerin trendli yapısı devam etmektedir. Özellikle dolarizasyon oranının dönem boyunca artış trendinde olması sebebiyle modele trend eklenmiştir. Çalışmanın bu bölümünde değişkenlerin logaritmik dönüşümleri ile analize devam edilecektir. Bu aşamada zaman serilerinin durağan olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Birim kök sınavında sıklıkla, DF-GLS (Dickey Fuller), ADF (Augmented Dickey-Fuller) ve PP (Phillips Perron) testleri kullanılmaktadır. Birik kök testlerine ilişkin boş ve alternatif hipotezler:

H<sub>0</sub>: Seri durağan değildir (birim kök içermektedir).

H<sub>1</sub>: Seri durağandır (birim kök içermemektedir).

**Tablo 3:** Birim Kök Testi Sonuçları<sup>†</sup>

TEST	Değişken	Düzye Değeri		Birinci Fark Değeri	
		Sabit	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
Dickey Fuller DF-GLS	LDO	0.502812(1)	-2.454408(1)	-5.567590(0)*	-5.716143(0)*
	LENF	-1.111739(2)	-1.586845(2)	-6.506447(1)*	-6.883576(1)*
Phillips Perron	LDO	-0.286868(3)	-2.347304(4)	-6.136607(3)*	-6.164068(3)*
	LENF	-0.755516(5)	-1.669665(7)	-6.705490(10)*	-7.553053(14)*
Augmented Dickey Fuller	LDO	-0.173028(1)	-2.440395(1)	-6.087282(0)*	-6.123618(0)*
	LENF	-0.951879(2)	-2.178369(2)	-6.517428(1)*	-3.931523(11)**

DF-GLS, PP ve ADF birim kök testi sonuçlarına göre, sabitli ve trendli modeller incelendiğinde, Ldo ve Lenf serilerinin seviyelerinde durağan olmadığı görülmektedir. Serilerin birinci farkları alındığında hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık değerlerinde durağan oldukları gözlenmiştir. Yalnızca Lenf değeri ADF birim kök testinde, sabitli ve trendli modelde %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Birim kök testleri sonuçlarına

<sup>†</sup> **Not:** \*, \*\* işaretleri değişkenlerin % 1 ve % 5 önem düzeyinde anlamlılıklarını göstermektedir. Parantez içindeki değerler gecikme uzunluklarını ve bant genişliğini temsil etmektedir.

göre, birinci farklar cinsinden birim kök sorunu bulunmadığı ve serilerin durağan oldukları kabul edilerek  $H_0$  hipotezi reddedilir.

Geleneksel birim kök testlerinde yapısal kırılmaların göz ardı edilebileceği gerçeğinden hareketle, serilere Zivot ve Andrew birim kök testi uygulanmıştır. Test uygulanırken her bir değişken için A, B, C modelleri test edilmiştir. Test sonuçlarına ilişkin bulgular Tablo 4’de verilmiştir.

**Tablo 4:** Zivot-Andrew Birim Kök Testi Sonuçları

	Model	Kırılma Zamanı	t İstatistikleri	%1 Değeri	%5 Değeri	%10 Değeri
LDO	A	2013M06	-1.80771(1)	-4.949133	-4.443649	-4.193627
LDO	B	2016M04	-4.315585(3)	-5.347598	-4.859812	-4.607324
LDO	C	2016M04	-3.908900(3)	-5.719131	-5.175710	-4.893950
LENF	A	2016M11	-4.097854(1)	-4.949133	-4.443649	-4.193627
LENF	B	2016M11	-4.05892(1)	-5.347598	-4.859812	-4.607324
LENF	C	2016M11	-4.705848(1)	-5.719131	-5.175710	-4.893950
DLDO	A	2018M07	-6.898287(0)	-4.949133	-4.443649	-4.193627
DLDO	B	2018M07	-6.854341(0)	-5.347598	-4.859812	-4.607324
DLDO	C	2014M01	-6.663473(0)	-5.719131	-5.175710	-4.893950
DLENF	A	2018M04	-7.184367(1)	-4.949133	-4.443649	-4.193627
DLENF	B	2018M03	-7.220413(1)	-5.347598	-4.859812	-4.607324
DLENF	C	2017M10	-7.167430(1)	-5.719131	-5.175710	-4.893950

**Not:** Parantez içerisindeki değerler gecikme uzunluklarını göstermektedir. Model A, düzey değerindeki kırılmayı temsil eden modeldir. Model B, trendde kırılmayı, Model C ise hem düzey hem trendde kırılmayı temsil etmektedir. Gecikme uzunluğu 11 olarak alınmıştır.

Tablo 4 incelendiğinde, t istatistik değerleri sınır değerlerinin altında yer aldığı için zaman serileri düzey değerlerinde durağan olmadığı görülmektedir. Değişkenler yapılan birim kök testleri neticesinde birinci fark değerlerinde durağandır. Serilerin birinci farkta durağan olması VAR analizine geçilmesini mümkün kılmaktadır. VAR Modeli için gecikme uzunluğu dört (4) olarak belirlenmiştir. Modelin istikrarlı olup olmadığı, geçerlilik kriterleri doğrultusunda Ek ’teki analizler yardımıyla sınanmıştır. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını araştırmak amacıyla Johansen eşbütünleşme testi yapılmıştır. Test sonuçlarına ilişkin bulgular aşağıdaki tablolarda sunulmuştur.

**Tablo 5:** Johansen Eşbütünleşme Testi (İz İstatistik Değerine Göre)

Hipotezler		Özdeğer	İz İstatistiği	%5 Kritik Sınır	Olasılık Değeri
$H_0$	$H_1$				
$r = 0$	$r \geq 1$	0.088558	7.802932	15.49471	0.4867
$r \leq 1$	$r \geq 2$	0.011248	0.848418	3.841466	0.3570

**Tablo 6:** Johansen Eşbütünleşme Testi (Maksimum Özdeğer İstatistiğine Göre)

Hipotezler		Özdeğer	Maksimum Özdeğer	%5 Kritik Sınır	Olasılık Değeri
H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>				
$r = 0$	$r = 1$	0.088558	6.954515	14.26460	0.4945
$r \leq 1$	$r = 2$	0.011248	0.848418	3.841466	0.3570

Test sonuçları incelendiğinde, iz istatistik değerleri ve maksimum öz değer istatistik değerlerinin %5 kritik sınırından küçük olduğu görülmektedir. Bu sebeple değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı söz konusu değildir. Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olmamasından dolayı VECM ile nedensellik, etki-tepki ve varyans ayrıştırma analizi yapılamamaktadır. Bu sebepten dolayı değişkenlerin I(1) olmaları göz önünde bulundurularak, farklarıyla birlikte VAR analizi yapılmasına karar verilmiştir.

Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilemediğinden, kısa dönemli ilişkilerin varlığını ortaya koyabilmek ve seriler arasındaki nedensellik ilişkisini saptayabilmek amacıyla regresyonların tahminine dayanan Granger nedensellik testi yapılmıştır. Bu test, aşağıdaki iki regresyonun tahminine dayanmaktadır:

$$Y_t = \sum_{i=1}^n a_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^n B_j Y_{t-j} + u_{1t} \quad (9)$$

$$X_t = \sum_{i=1}^m \lambda_i Y_{t-i} + \sum_{j=1}^n \delta_j Y_{t-j} + u_{2t} \quad (10)$$

VAR modeli için gecikme uzunluğu (1) olarak belirlenmiştir. VAR(1) modelinin geçerliliğine ilişkin sonuçlar Ek'te verilmiştir. Analize farkı alınan serilerle devam edilmiş ve Granger Nedensellik Testi sonuçları Tablo 7'de sunulmuştur.

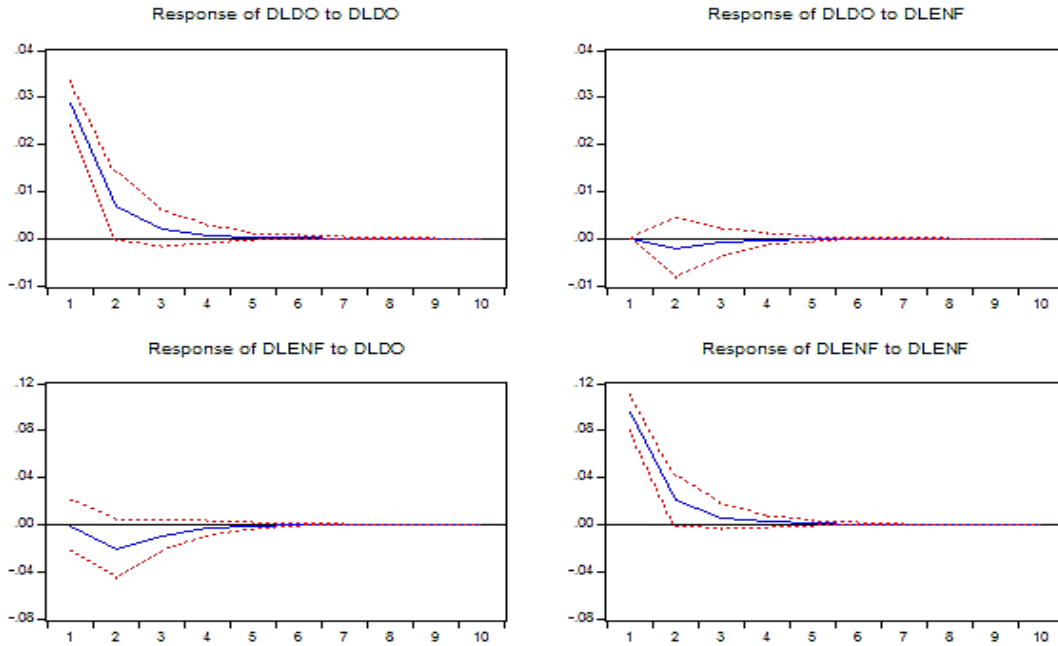
**Tablo 7:** Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Dışlanan Değişken	Ki-Kare İstatistiği	Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
DLDO	DLENF	0.442310	1	0.5060
DLENF	DLDO	2.964477	1	0.0851

Granger nedensellik sonuçları incelendiğinde, %10 anlamlılık düzeyinde, dolarizasyondan enflasyon oranına tek yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Etki-tepki analizi bir değişkende meydana gelen bir şokun ya da %1'lik bir değişimin diğer değişkenler üzerindeki etkisini araştırmada kullanılmaktadır.

## Grafik 2: Etki-Tepki Analiz Sonuçları

Response to Cholesky One S.D. Innovations  $\pm$  2 S.E.



DLENF değişkeninde meydana gelebilecek bir birimlik şokun neticesinde, DLDO değişkeni tepkisinin, negatif yönde olduğu ve denge değerine yaklaştığı görülmektedir. DLDO değişkeninde meydana gelen bir birimlik şok karşısında, DLENF değişkeninin tepkisi, 4. dönemden itibaren denge değerine yaklaştığı gözlenmiştir.

Bir diğer yöntem olan varyans ayrıştırma tekniği değişkenler üzerinde meydana gelebilecek değişimin, diğer değişkenler tarafından açıklanma yüzdesini sunan bir analizdir.

**Tablo 8:** DLDO Varyans Ayrıştırması Test Sonuçları

PERİOD	S.E.	DLDO	DLENF
1	0.028846	100.0000	0.000000
2	0.029735	99.48184	0.518160
3	0.029826	99.37925	0.620754
4	0.029837	99.36479	0.635206
5	0.029838	99.36293	0.637074
6	0.029838	99.36269	0.637310
7	0.029838	99.36266	0.637340
8	0.029838	99.36266	0.637344
9	0.029838	99.36266	0.637344
10	0.029838	99.36266	0.637344

**Tablo 9:** DLENF Varyans Ayrıştırması Test Sonuçları

PERİOD	S.E.	DLDO	DLENF
1	0.095758	0.011860	99.98814
2	0.100154	4.373534	95.62647
3	0.100775	5.197655	94.80234
4	0.100856	5.312626	94.68737
5	0.100867	5.327468	94.67253
6	0.100868	5.329342	94.67066
7	0.100868	5.329577	94.67042
8	0.100868	5.329606	94.67039
9	0.100868	5.329610	94.67039
10	0.100868	5.329610	94.67039

Varyans ayrıştırma sonuçlarına göre, enflasyon oranının dolarizasyonu açıklama gücünün dönemler itibariyle arttığı gözlenmektedir. 10. döneme gelindiğinde, enflasyon oranının dolarizasyonu açıklama gücünün %0.63, dolarizasyonun enflasyonu açıklama gücünün ise 10. dönemde % 5.32 olduğu görülmektedir.

## 5. SONUÇ

Bir süreç olan dolarizasyon, ülkenin resmi parasının fonksiyonlarını yerine getir(e)memesi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Dolarizasyonun yüksek olduğu ekonomilerde para arzı kontrol edilemez ve para politikaları işlevsiz kalır. Bu durum ülkeyi, sürekli iç ve dış süpekülatif şoklara maruz bırakarak çıkmaza sürükleyebilir.

Enflasyonun yüksek seyrettiği dönemlerde, ekonomik ajanlar satın alma güçlerini koruyabilmek adına yabancı para ve finansal varlıklara taleplerini artırabilmektedir. Ancak bu durumun yoğun yaşandığı ülkelerde ulusal paranın değersizleşmesi, dolarizasyon sorununu beraberinde getirmektedir. Yıllardır enflasyon sorunu olan Türkiye’de siyasi gerginlikler ve seçim süreçleri, uluslararası ilişkilerdeki bozulmalar, finansal kırılganlıklar ve makroekonomik istikrarsızlık döviz kurlarındaki volatilitenin artmasına yol açmaktadır. Nihayetinde bu durum döviz kurunun yükselmesine yani TL’nin yabancı ülke paraları karşısında değerini düşürmektedir. Satın alma gücü azalan bireyler, rasyonel olarak parasını döviz cinsinden tutarak kendini koruma altına alması dolarizasyonun artmasına neden olmaktadır. Elde tutulan döviz mevduatları arttıkça uygulanan politikaların başarısı sekteye uğramakta nihayetinde para politikası etkin işleyişini kaybetmektedir.

Yapılan ekonometrik çalışmada, enflasyon oranının dolarizasyonu açıklama gücünün dönemler itibariyle arttığı yani beraber hareket ettikleri belirlenmiştir. Uygulamadan elde edilen sonuçlar ile enflasyon ve dolarizasyon arasında doğrusal ve nedensel ilişkinin tespit edildiği birçok çalışmanın sonuçlarının benzer çizgide olduğu gözlenmiştir. Bkz: Necla Adanur Aklan (2001), Nilgün Acar



Balaylar ve Aylin Abuk Duygulu (2004) Daracı (2004), Hekim (2008) ve Dumrul (2010), Saraç (2010), David O. Olayungbo ve Kehinde T. Ajuwon (2015).

Türkiye’de gerçek ve tüzel kişilerin yabancı para mevduatları toplamı 190 milyar dolara yaklaşırken, dolarizasyonun alt sınırı (DTH/M2) %0,47 gibi kritik seviyelere ulaşmıştır. Ulusal paranın bu kadar sert güven kaybı yaşamasında fiyat istikrarının yanı sıra Merkez Bankası bağımsızlığı, spekülasyon döviz kuru, faiz oranları, ülke risk primi (CDS), kredi derecelendirme notları gibi değişkenlerin de rolü olduğu yadsınmaz. Bu anlamda yapılması gereken ilk şey ulusal paraya olan güvenin yeniden tahsis edilmesidir. Aksi takdirde, iktisadi birimlerin beklentileri karşılanmadan ve hukuki güven ortamı sağlanmadan ekonomik istikrar, ekonomik istikrar sağlanmadan ise yabancı para talebinin önüne geçebilmek neredeyse olanaksızdır.

## KAYNAKÇA

- Acar, B. N. & Abuk, D. A. (2004). Türkiye’de Para İkamesi Olgusu ve Para Talebi Fonksiyonunun İstikrarı. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(2): 33-55.
- Adanur, A. N. (2001). Para İkamesi Süreci ve Türkiye Örneği. Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 7(1): 197-207.
- Adeniji, S. (2013). Investigating the Relationship between Currency Substitution, Exchange Rate and Inflation in Nigeria: An Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Approach. MPRA Paper No. 52551: 1.
- Akçay, C., Alper, E. & Karasulu, M. (1997). Currency Substitution and Exchange Rate Instability: The Turkish Case. European Economic Review, 41: 827 - 835.
- Akıncı, Ö., Özer, Y. & Usta, B. (2005). Dolarizasyon Endeksleri: Türkiye’deki Dolarizasyon Sürecine İlişkin Göstergeler. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Çalışma Tebliği, No: 05/17.
- Bahmani, O. M. & Domaç, İ. (2002). On The Link Between Dollarization And Inflation: Evidence From Turkey. Comparative Economic Studies 45(3): 306-328.
- Calvo, G. & Gramont, C. V. (1992). “Currency Substitution in Developing Countries”, IMF Working Paper 92/40: 3.
- Chavez, R. M. L. (2012). De-dollarizing the Bolivian Economy: An Empirical Model Approach.
- Civcir, İ. (2003). Dollarization and its long-run Determinants in Turkey. [http://econturk.org/Turkish\\_economy/Dollarization\\_in\\_Turkey\\_MEP.pdf](http://econturk.org/Turkish_economy/Dollarization_in_Turkey_MEP.pdf).
- Daracı, B. (2004). Para İkamesi Olgusu Ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri. Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dumrul, C. (2010). Türk Ekonomisinde Para İkamisinin Belirleyicilerinin Sınır Testi Yaklaşımı İle Eş-Bütünleşme Analizi. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 35: 199-23.
- Eğilmez, M. (2019). Ekonominin Temelleri. Remzi Kitapevi, 1. Baskı, 197.
- Ertürk, E. (1991). Türkiye İktisadında Yeni Bir Boyut, Para İkamesi: Kavram Teori, Oluşum Süreci ve Sonuçları. Bursa: Uludağ Yayınları.
- Freitas, M. Lebre de & Francisco José VEIGA; (2006), Currency Substitution, Portfolio Diversification, and Money Demand. The Canadian Journal of Economics, 39(3): 719-743
- Gujarati, D. N. (2001). Temel Ekonometri. çeviri: Ümit Şenesen ve Gülay G. Şenesen. Literatür Yayıncılık, İstanbul, 790.
- Hakioğlu, D. (1988). Türkiye’de Para İkamesi. TCMB Tartışma Tebliği, No. 8801.

- Harrison, B. & Vymyatnina, Y. (2007). Currency Substitution In A De-Dollarizing Economy: The Case of Russia. BOFIT Discussion Papers, 3: 1-42.
- Hekim, D. (2008). Para İkamesi Histerisi ve Türkiye Örneği. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3(1): 27-43.
- Hijazeen, I. & Assaf A. (2018). Dollarization in Jordan. International Journal of Economics and Financial Issues 8(2), 14-24.
- Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. Journal of Economic Dynamics and Control, 12(2-3): 231-254.
- Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Model. Econometrica, 59: 1551-1580.
- Johansen, S. & Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration - with Applications to the Demand for Money. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 52(2): 169-210.
- Kaplan, M., Kalyoncu H. & Yücel F. (2008). Currency Substitution: Evidence From Turkey. International Research Journal of Finance and Economics, 21: 158-162.
- Kearney, C. & Monadjemi, M. (1990). Fiscal Policy and Current Account Performance: International Evidence on the Twin Deficits. Journal of Macroeconomics. 12 (2): 197-219.
- Komarek, L. & Melecky, M. (2002). Currency Substitution in a Transitional Economy With an Application to the Czech Republic.
- Küçükkale, Y. (1996). Türkiye’de Para İkamesi. Yüksek Lisans Tezi, KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Lazea, V. & Cozmanca, B. O. (2003). Currency Substitution in Romania. MPRA Paper, 19813:1-25.
- Luca, A. & Petrova, I. (2003). What Drives Credit Dollarization in Transition Economies. Is It Firms or Banks Fault, October15: 4.
- Mckinnon, R. I. (1985). Two Concepts of International Currency Substitutions. The Economics of the Caribbean Basin, 104.
- Melvin, M. (1985). Currency Substitution and Western European Monetary Unification. *Economica*, 52(205), 79–91.
- Mongardini, J. & Mueller, J. (1999). Ratchet Effects in Currency Substitution: An Application to the Kyrgyz Republic. IMF WP, 102: 1-23.
- Neanidis, K. & Savva, C. S. (2009). Financial Dollarization: Short-Run Determinants in Transition Economies.
- Olayungbo, O. D. & Ajuwon, T. K. (2015). Dollarization, Inflation and Interest Rate in Nigeria. CBN Journal of Applied Statistics 6, (1(b)): 241-261.
- Özkaramete, N. (1996). Türkiye’de Dolarizasyon ve Para İkamesi:1990-1995. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 7 (20): 99-106.
- Rodrik, D. (2000). Yeni Küresel Ekonomi ve Gelişmekte Olan Ülkeler. çeviri: S. Gül, Sabah Kitapları, İstanbul, 13.
- Saraç, T. B. (2010). Enflasyon Ve Para İkamesi İlişkisi: Türkiye Ekonomisi İçin Ekonometrik Bir Analiz (1994: 01 - 2009: 12). *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1): 147-152.
- Sarayevs, V. (2000). Econometric Analysis of Currency Substitution: A Case of Latvia. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1016073](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1016073).

- Sarı, İ. (2007). Makro Ekonomik Değişkenlerin Dolarizasyon Sürecine Etkileri. TCMB, Uzmanlık Tezi.
- Taşçı, H. M. & Darıcı, B. (2008). Türkiye'de Para İkamesi Ve Ters Para İkamesinin Döviz Kuru Aracılığıyla Senyoraj Geliri Üzerine Etkisi. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13 (3): 89-104.
- Taşçı, H. M., Darıcı B. & Erbaykal E. (2009). Ters Para İkamesi Süreci ve Döviz Kuru Oynaklığı: Türkiye Örneği”, Doğu Üniversitesi Dergisi, 10(1): 102-107.
- Tehranchian, A. M. & Behraves, M. (2011). Testing Currency Substitution in Iran: An Application of Auto Regressive with Distributed Lags (ARDL) Model. American Journal of Scientific Research, Issue 39: 47-54.
- Terzi, H. & Kurt, S. (2007). Dolarizasyon, Enflasyon Ve Reel Döviz Kuru İlişkisinin Var Analizi İle Tespiti. 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası-TCMB (2018), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, <https://evds2.tcmb.gov.tr/>.
- Türkiye İstatistik Kurumu-TÜİK (2018). <http://www.tuik.gov.tr>.
- Us, V. & Kıvılcım, M. Ö. (2005). Modeling The Persistence of Currency Substitution in the Turkish Economy. Yapı Kredi Economic Review, 16 (1): 3-16.
- Yamak, N. & Yamak, R. (1997). Para İkamesi (Dolarizasyon) ve Türkiye Örneği. Doç. Dr. Yaman Aşkoğlu'na Armağan, SPK Yayın, 56: 1-10.
- Zeybek, H. (2014). Dolarizasyon ve Finansman Maliyeti. İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi 2(2), 44-61.

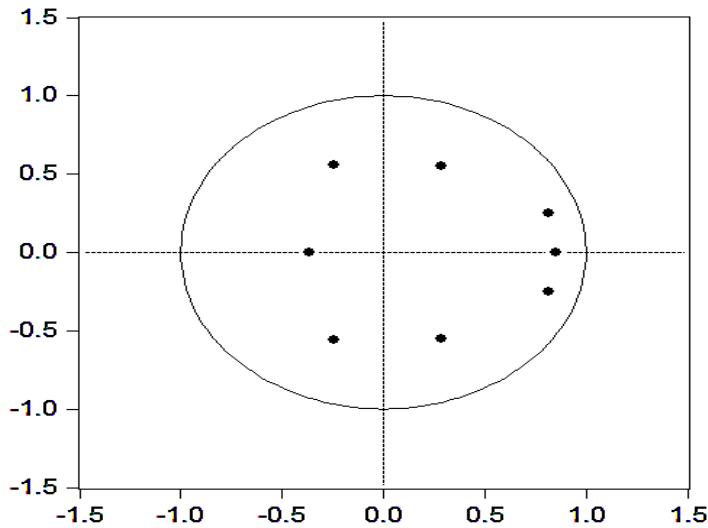
## EKLER:

### 1. VAR (4) Modeli Geçerlilik Kriterleri:

#### AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

Kök	Modulus
0.817368	0.854212
0.817368	0.854212
0.852145	0.852145
0.285887	0.623398
0.285887	0.623398
-0.241168	0.611489
-0.241168	0.611489
-0.367963	0.367963

#### AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri'nin Grafik Gösterimi



#### Serisel Korelasyon LM Testi

Gecikme	LM-İst.	Olasılık değeri
1	4.029354	0.4020
2	1.874731	0.7588
3	2.332291	0.6749
4	5.305477	0.2574
5	1.481529	0.8299

#### Değişen Varyans Testi Sonuçları

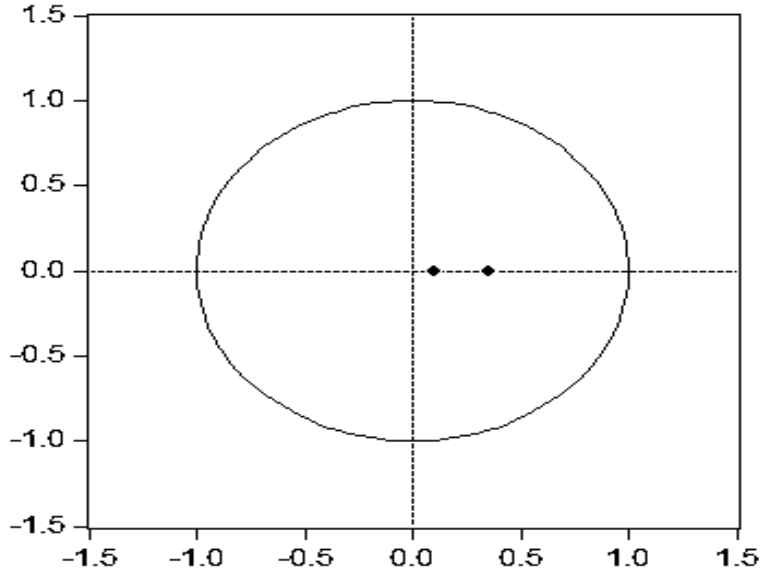
Joint Test		
Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
181.2981	162	0.1425

## 2. VAR (1) Modeli Geçerlilik Kriterleri:

AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

Kök	Modulus
0.353714	0.353714
0.099382	0.099382

AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri'nin Grafik Gösterimi



Serisel Korelasyon LM Testi

Gecikme	LM-İst.	Olasılık değeri
1	3.413206	0.4912
2	3.670124	0.4525

Değişen Varyans Testi Sonuçları

Joint Test		
Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
5.782622	15	0.1425

## EXTENDED ABSTRACT

### THE RELATIONSHIP DOLLARIZATION AND INFLATION IN TURKEY

#### Background:

Savings holders increase their demand for dollars every day while creating portfolio or investing, which leads to also increase in dollarization. The rational individual tends to turn to the means of investment in which the rational individual feels secure in order to profit and make backlog. While economic and political instability in our country undermines confidence in the Turkish Lira, it makes the cost of holding dollar denominated assets and financial instruments advantageous. As a result of increased dollarization, the money supply cannot be controlled, and monetary policies partially lose their function. This could lead the country to a stalemate, exposing it to constant domestic and international speculative shocks. In this study, theoretical background, effects, dimensions and cause-effect relationship of dollarization and inflation concepts which are among the most up-to-date debates in economics are discussed.

#### Research Purpose:

In this study, we investigate how and to what extent dollarization is affected in the inflationary environment in Turkey. It is aimed to determine direction and power of explanation the dollarization of inflation rate, in terms of periods.

#### Methodology:

Time series approach has preferred as econometric method. Vector Autoregressive Model (VAR) method has used to investigate the relationship between dollarization and inflation. In order to make the series linear and purge from fluctuations, its logarithm was primarily taken. Analysis was continued after the trend was added to the model due to the fact that the dollarization rate was on an upward course during the period. In the unit root test; DF-GLS (Dickey Fuller), ADF (Augmented Dickey-Fuller) and PP (Phillips Perron) tests were applied. Then, it was tried to determine whether there is a cointegration between the variables by Johansen Test. After Granger causality analysis, impact response analysis and variance decomposition tests were applied.

#### Findings:

No long-term relationship has been found between the variables. When the Granger causality results were examined, a one-way relationship from dollarization to inflation rate was determined at a significance level of 10%. As a result of a one-unit shock in the inflation variable, it is observed that the response of the dollarization variable is in a negative direction and approaches the equilibrium value. Reaction of the inflation variable in response to a unitary shock occurring in the dollarization variable is 4. Also, it approaches the equilibrium value from the period. According to the results of the variance separation, it has been observed that the ability to explain dollarization of the inflation rate has increased over the periods. In the tenth period, the power to explain dollarization of the inflation rate is 0.63% and the power to explain inflation of the dollarization is 5.32%.

#### Conclusions:

While the total amount of foreign currency deposits of real and legal persons in Turkey is about \$190 billion, the base limit of dollarization has reached critical levels. Undoubtedly, the share of price instability cannot be denied in the loss of confidence of the national currency. In the empirical studies, it was determined that the power to explain dollarization of the inflation rate increases over the periods, i.e. they act together. In addition, it has been observed that the results obtained from the application are similar in line with the results of many studies in which a linear and causal relationship is determined between inflation and dollarization. However, without achieving financial stability, it is almost impossible to prevent dollarization since political instability,

lawlessness, corruption and conflict environment cause investors to lose confidence. All these negative conditions manipulate the exchange rate and an increasing exchange rate fascinates investors and increases dollarization. The most basic thing to do in this cycle is to build confidence in domestic money. Thus, if the expectations of the economic units are met and legal confidence is provided, foreign currency demand can be reined in. Otherwise, we could become more susceptible to speculative attacks and lose effectiveness in monetary policies.

## YENİ BİR İNSAN KAYNAKLARI İŞLEVİ: İŞTEN AYRILMALARDA DESTEK HİZMETİ (OUTPLACEMENT)



### A NEW FUNCTION FOR HUMAN RESOURCES: OUTPLACEMENT



DOI: 10.25204/iktisad.589060

Rabiya GÖKÇE ARPA\*  
Fatma Zehra TAN\*\*

#### Öz

*Bu çalışmada amaç, sektör çalışanlarına ve işten ayrılmalarda destek hizmeti (outplacement) ile ilgilenen araştırmacılara derinlemesine bilgi sağlamaktır. Makale, kuramsal bir değerlendirme niteliğindedir. Söz konusu amaç için, derinlemesine literatür taraması yapılmış, ardından konuyla ilgili Türkiye’de yapılan çalışmalar belirlenmiştir. Araştırma sonucunda, konuyla ilgili Türkiye’de yapılan on adet çalışmaya ulaşılmıştır. Bu çalışmaların yazarı, yayınlandığı tarih, yayınlandığı yer ve araştırmanın konusu bilgisi aktarılmıştır. Bunlara ek olarak yapılan araştırmaların sonucunda elde edilen bulgular incelenmiştir. Literatür taramasının Türkiye ile sınırlandırılmasının sebebi, söz konusu hizmetin Türkçe yazınında nerede olduğunun aktarılmak istenmesidir.*

**Anahtar Kelimeler:** *Kriz, İnsan Kaynakları Yönetimi, işten ayrılmalarda destek hizmeti (outplacement).*

#### Abstract

*The aim of this study is to provide information in depth for the sector employees and the researchers interested in outplacement. The article is a theoretical evaluation. At first, a literature review is conducted deeply. Later, the studies in Turkey over this topic are determined. Ten studies (five theses, four articles, and one book chapter) are found and their topics, writers, and publication dates and places are cited. Then, outputs are investigated after the research. The reason behind the limitation is to provide the point outplacement stands in Turkey.*

**Keywords:** *Crisis, human resources management, outplacement.*

\* Doktora Öğrencisi, Karabük Üniversitesi, SBE, İşletme ABD, srabia.gokce@gmail.com  
ORCID: 0000-0002-2310-2929

\*\* Prof. Dr., Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, fatmazehra@karabuk.edu.tr  
ORCID: 0000-0003-1554-6500



## 1. GİRİŞ

Dünya var olduğundan beri dönemsel krizlerle karşı karşıya kalmıştır. Bu krizler bazen ekonomik, bazen sosyolojik bazen de kültürel olarak ülkelere zor dönemler yaşatmıştır. Özellikle iş hayatında yer alan bireylerin yaşanan bu zorlu süreçlerden daha fazla etkilendiği aşikârdır. İşletmelerin, çeşitli nedenlerle istihdam azaltmaya yönelmesi ile çalışan bireylerin hem psikolojik hem de ekonomik olarak yıpranması, işletmeleri bazı önlemler almaya teşvik etmiştir. Bu önlemlerden son dönemlerde en popüler olan, “işten ayrılmalarda destek hizmeti (outplacement)” olarak adlandırılan kavram olmuştur. Outplacement, özellikle ABD ve Avrupa ülkelerinde uzun zamandır kendine yer edinmişken, Türkiye’de son 30 yılda bilinmeye başlanmıştır. Özellikle 2001 Krizi sonrası işletmelerin sıkıntılı dönemleri en az zararla atlatabilmek adına başvurduğu bir destek hizmeti haline gelmiştir.

Genel olarak dünya konjonktürüne bakıldığında işletmelerin, dönem dönem ekonomik krizlerle, şirket birleşmeleriyle, yeni teknoloji akımlarıyla ve küreselleşmenin etkisiyle bazı değişikliklere gittikleri görülmektedir. Yaşanan küçülmelerden işletmelerin insan kaynakları departmanlarının etkilenmesi kaçınılmaz olmaktadır. Bu dönemler, uygulanan politikaların etkinliğine göre bazen işletmeler için bir son iken, bazen de yeni bir başlangıç anlamına gelmektedir.

Yaşanan sürecin, çalışanlar üzerinde olumlu ve olumsuz sonuçlar doğurması su götürmez bir gerçektir. İşten çıkarılan çalışanların bu durumdan en az zararla çıkmalarını sağlayan destek hizmeti, bu noktada devreye girmektedir. Çalışanlara profesyonel bir yardım sağlayan outplacement hizmeti, kişiye kendisiyle ilgili farkındalık sağlamaktadır. Ben neyim, neredeyim, nerede olabilirim? Bu gibi sorularla çalışan sahip olduğu yetilerin farkına varıp ona göre kendi geleceğine dair bir yol haritası çizmektedir.

## 2. KRİZİN TANIMI VE YÖNETİMİ

Krizin kelime kökenine bakıldığında Yunanca “krisis” kelimesinden geldiği görülmektedir. Kelime manası olarak ise “karar, ayrılma” gibi anlamlara gelmektedir. Burada esas mana, bir durumun içinden başka bir durumun içine geçiş ve bu süreçteki karar ya da kararsızlık halidir. İşletme açısından bakıldığında ise, krizin tanımını daha realist bir bakış açısıyla ele almak gerekmektedir. Kriz, işletmeler için de bir belirsizlik halidir. Ekonomik dengesizlik ve beklenmeyen durumların habercisidir (Patan, 2009: 3-4). İşletmenin varlığını tehdit eder ve zamanında, acilen yerinde, tutarlı, gerekli ve etkin kararlar almayı gerektirir (Develioğlu, 2014: 33).

Krizler aniden olan olaylarmış gibi görünse de aslında çok önceden sinyallerini vermeye başlar. Bu sinyalleri görebilmek ve ona göre adımlar atabilmek, yöneticilerin işletmenin iç ve dış çevresini iyi okuyabilmesiyle ilgilidir. İşletmelerin bu süreçte sahip olması gereken en önemli özelliklerin başında, karar verme yetisine sahip olmak gelmektedir. Kriz ortamlarında krizi iyi yönetmek adına atılabilecek adımlar şu şekilde sıralanabilir (Weiner, 2006: 3-4-5):

- Medyanın rolüne saygı duymak,
- Paydaşlarla devamlı iletişim halinde olmak,
- Sorumluluk almak,
- Bilgiyi merkezileştirmek,
- Bir kriz takımı kurmak,
- En kötü için plan yapıp-en iyisini umut etmek,
- Çalışanlarla iletişim kurmak,
- Tepkiyi saptamak için saha araştırmaları yapıp, bir web sayfası kurmak.

Tüm bu adımlar elbette krizi bitirecek adımlar değil, gidiş yönünü en iyiye çevirmek adına yapılabilecek öneriler niteliğindedir. İşletmeler, kriz dönemlerinde itibarlarını korumalıdır ki, hedef kitleleri üzerindeki imajları sarsılmasın ve de çalışanların zihninde olumlu izler bırakabilsin (Solmaz, 2006: 69).

### 3. İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

İnsan kaynakları yönetimi, işletmeler için oldukça önemli bir kavramdır. İşletmede bulunan insan dışındaki hammadde, malzeme, sermaye gibi tüm kaynaklar, insan elinin değmesiyle anlam kazanan varlıklardır. İnsan kaynakları yönetimi, insanı, iş ortamındaki haliyle ele alır. İşteki pozisyonu ve ilişkileri ile insan, insan kaynakları yönetiminin en önemli elemanıdır. İnsan kaynakları için genel bir değerlendirme yapmak gerekirse, üç temel işlevi vardır denilebilir: Yararlandırma, isteklendirme ve koruma. Yararlandırma, uygun personelin işe alımından işine son verilmesine kadar geçen süreci; isteklendirme, büyük ölçüde motivasyon eksenli, personel arası uyumu; koruma ise, çalışma koşulları ve iş güvenliği gibi konuları kapsamaktadır (Gültekin, 2007: 50-51); akt. Mucuk, 1983: 290). İnsan kaynakları yönetimi, örgütsel hedeflerin bireysel ve ekip olarak etkin bir şekilde yerine getirilmesine yönelik stratejik bir yaklaşımı temsil etmektedir. İnsan kaynakları yönetiminin temel amacı, yetenekli ve özverili çalışanların birbirleriyle entegre olarak işletmede konumlandırılmaları yoluyla başarı ve rekabet avantajı sağlamaktır. Ayrıca son yıllarda konumlandırma olarak adlandırılan yeni bir insan kaynakları yönetim fonksiyonu vardır. Konumlandırma, çalışanın işe ilk alımı, uzun süreli izin dönüşlerindeki durumu (doğum, yaralanma vb.), iş hareketliliği (terfi vb.) ve son olarak da işten çıkarılmalarda karşımıza çıkan bir fonksiyondur (Stacho ve Stachova, 2015: 25).

### 4. KRİZ ORTAMLARINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

İşletme fonksiyonlarının her biri, işletmenin devamlılığı için hayati önem taşımaktadır. İnsan kaynakları işlevi de bu departmanlardan biridir. Kriz ortamlarında insan kaynakları yönetimi, işletmelerin kriz öncesinde, anında ve sonrasında işlevini etkin bir şekilde yerine getirmesi halinde, işletmenin varlığına yönelik tehditleri bertaraf etmiş olmaktadır.

Kriz ortamlarında işletmelerin uyguladığı yöntemlere genel olarak bakıldığında, zam yapılmaması, maaş ödenmemesi veya eksik ödenmesi, tasarruf olarak çalışan sayısında azaltmaya gidilmesi gösterilebilir. Kriz ortamlarında insan kaynaklarına çok fazla iş düşmektedir. İşletmenin varlığını devam ettirebilmesi ve çalışanların motivasyon kaybına uğramaması oldukça önemlidir (Tuğsal, 2016: 59); akt. Küskü, 2001: 15-32).

İnsan kaynakları, kriz dönemlerinde maliyetleri azaltmayı ve çalışan bağlılığını arttırmayı amaçlamaktadır. Maliyet azaltma politikaları kontrol politikaları olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada esas, işletmede yer alan tüm maliyet kalemlerini asgariye indirmektir. Bağlılığı arttırıcı önlemler ise, işletme ve çalışan arasındaki hedef ve amaçlar arasında birlik sağlanarak çalışan tutum ve davranışlarının bu eksende biçimlendirilmesidir (Arthur, 1994: 671). Böylelikle çalışan ve işverenin ortak bir kurum kültürü oluşturmaları sağlanmaktadır.

Dünya geneline bakıldığında, pek çok ülke krizler yaşamış ve bu krizler işletmeleri etkilemiştir. Bazı işletmeler bu darboğazları atlatırken bazıları atlatamamıştır. Kuruluşundan bu yana pek çok kriz yaşamışsa da, özellikle 2001 ve 2008 krizleri getirdikleri ve götürdükleri açısından ayrı bir yere sahiptir. 2001 Krizi'nde, bankalarda yaşanan likidite sıkıntısı ve akabinde gelen faizlerin yükselmesini önleme amaçlı Merkez Bankası'nın bankalara sağladığı nakit akışı ile piyasalar bir nebze olsun rahatlarırken, dönemin cumhurbaşkanı ve başbakanı arasında yaşanan anlaşmazlıklar ve sonrasında yabancı yatırımcıların da güvensizlik nedeniyle ülke pazarından çekilmeleri, krizin büyümesine neden olmuştur (Terzioğlu, 2011: 80). 2008 Krizi ise, aslında 2007'de başlamış, ancak 158 yıllık yatırım bankası Lehman Brothers'ın iflasının 2008'in Eylül ayında gerçekleşmesi ile bu

ismi almıştır. ABD kaynaklı olan krizin sebebi, ülkede bulunan bankaların geri dönüşlerini düşünmeden fütursuzca kredi dağıtması olarak gösterilmektedir. Düşünüldüğünün aksine kredi kullananlar ödeme noktasında sıkıntı yaşamaya başlayınca, bankalar evleri alıp menkulleştirerek kendilerine kaynak sağlamak istemiştir. Ancak ev fiyatlarının düşmesi ile kredi verdikleri birim fiyatlarının çok altında bir değere alım-satım işlemleri gerçekleşmek zorunda kalmıştır (Ivashina ve Scharfstein, 2010: 319).

## 5. İŞTEN AYRILMALARDA DESTEK HİZMETİ (OUTPLACEMENT)

İşten ayrılmalarda destek hizmetinin fikir olarak ilk çıkış yeri, silahlı kuvvetlerdir. Uygulamaya ilk defa 1945 yılında, İkinci Dünya Savaşı sonrasında başlanmıştır. Amaç, savaşa katılmış askerlerin savaş sonrasında iş arayışlarında yardımcı olmaktır. Programın fikir sahibi ise Bernard Haldance'tır (Göğüş, 2005: 30).

Outplacement, kelime kökeni olarak İngilizce "out"= "dışarı" ve "placement"= "yerleştirme" kelimelerinden gelmektedir. Mevcut bulunduğu durumdan farklı bir konumlandırma anlamı taşımaktadır (Klimczuk ve Klimczuk-Kochanska, 2015: 2). Son yıllarda artan şirket birleşmeleri, strateji değişiklikleri/yeniden yapılanmalar ve krizler işletme personelinin bir kısmını veya tamamını gereksiz kılmaya mecbur bıraktı. Bu noktada devreye giren işten ayrılmalarda destek hizmeti (outplacement), işten ayrılan çalışanların yeteneklerini keşfetmesinden ve mesleki özelliklerine göre iş aramaları konusunda yardımcı olmaktan oluşmaktadır. Bu uygulamanın temeli 1960'lı yıllarda devlet kurumları tarafından ABD'de atılmış ve daha sonra ticari kuruluşlara hizmet veren danışmanlık şirketlerince popüler hale gelmiştir. Amaç, işten çıkarılan profesyonellerin mümkün olan en kısa sürede, en uygun işi bulmalarıdır. İşletmeler için bu uygulama, bir nevi yumuşak bir işten çıkarma, işçilerin geri kalanı ile firma arasındaki ilişkinin olumsuz etkilerini azaltma, organizasyondaki motivasyon ve verimliliğin korunması ve işletmenin devamlılığı anlamına gelmektedir (Arellano, 2005: 2).

Outplacement süreci, işten çıkarılmadan sorumlu yönetici, işten çıkarılan çalışan ve geride kalan çalışanlardan oluşan profesyonel bir daireden meydana gelmektedir. Yaşanan sürecin çalışanlar üzerindeki psikolojik etkilerine bakıldığında ise, bir tükenmişlik hali görülmektedir. O nedenle bu süreçte ivedilikle sonuç alınacak adımlar atmak son derece önemlidir. Diğer yandan işten çıkarılmayan çalışanlar için de bir an önce bitmesi istenen bir süreçtir. İşletmenin, kaynaklarını bu yöne kanalize etmesi, geride kalanların ihmal edilmesi ve sıranın onlara geleceği fikri bu durumun en büyük sebebidir (Stacho ve Stachova, 2015: 19).

İşten ayrılan kişi sadece ekonomik değil aynı zamanda sosyal ve psikolojik sorunlarla da yüz yüze gelmektedir. Her şeyin bittiğini düşünmekte ve hayatını yeniden tanzim etme konusunda harekete geçme isteği bulunmamaktadır. Bu noktada en büyük görev mevcut bulunduğu işletmenindir. İşletmenin, çalışanlarının işten çıkarılma sonrası süreciyle ilgilenmemesi halinde ortaya çıkabilecek durumlar şu şekilde sıralanabilir (Baltaş, 2013: 34-37):

- Ayrılan kişilerin işletmeye vereceği zararlar engellenemez,
- Çalışanın yasal yollara başvurma olasılığı artar,
- İşletmeye dönük olumsuz duyguları perçinler,
- İşletmenin iş dünyasındaki itibarı zedelenir,
- Geride kalan çalışanlar arasında korku durumu yaşanır.

Outplacement hizmeti, çalışanın yeni iş bulma olasılığını arttırmaktadır. Çalışanlara grup olarak yapılan psikolojik testler ve mülakatlar gibi etkinliklerle güçlü ve zayıf yanların keşfedilmesi sağlanır. Burada önemli bir husus da, işletmenin, bu hizmeti hangi koşullar altında vereceğinin, hizmetin

kimler tarafından sağlanacağı ve çalışanlarla nasıl iletişim kurulacağı kararını vermesidir. Bazen de işletme içinde bir çalışanın başka bir pozisyona geçmesi ile ilgilidir. Bu hizmeti başarıyla uygulayabilen işletmelerin takdir edilmesi önemlidir (Gelb, 1986: 55).

Hizmet verimli verildiği takdirde, yeni iş yerine geçen çalışanın bu sancılı süreci en az sorunla atlatmasına yardımcı olmaktadır. Geride kalan çalışanların da olumlu yönde motive olmasına ve geleceğe odaklanmasına yardımcı olan uygulama, işletmenin piyasanın rekabet koşullarında emin adımlarla hareket etmesine vesile olmaktadır. Karşılıklı kazan-kazan ilişkisi olan bir uygulama olarak da adlandırılabilir (Klimczuk ve Klimczuk-Kochanska, 2015: 1-4).

## 6. OUTPLACEMENT İLE İLGİLİ TÜRKİYE’DE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Outplacement ile ilgili Türkiye’de yapılan çalışmaları kısaca aktararak, uygulamanın Türkiye’deki konumu daha net gözler önüne serilmiş olacaktır.

**Tablo 1:** Türkiye’de Outplacement İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Çalışmanın Yazarı	Çalışmanın Adı	Çalışmanın Yayınlandığı Tarih	Çalışmanın Yayınlandığı Yer	Araştırmanın Konusu
Beliz DERELİ	İşten Çıkarılanlara Destek Hizmeti (Outplacement) Ve Türkiye’de Bu Hizmeti Sunan Şirketlerin Çalışanlarının Hizmete Yönelik Tutumlarını İnceleyen Bir Araştırma	2003a	İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü	Outplacement hizmeti hakkında bilgi verilmiş ve Türkiye’deki uygulamaların çalışan penceresinden detaylı incelemesi yapılmıştır.
Beliz DERELİ	İşten Çıkarılanlara Destek Hizmeti (Outplacement) ve Bu Hizmetin Türkiye’deki Gelişimi	2003b	İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi	Kuramsal bir makale niteliğinde olup, dünyada ve Türkiye’de outplacement hizmetinin tarihçesi, uygulanışı ve devletin bu hizmetteki rolü araştırılmıştır.
Halil Bader ARSLAN ve Dilber ULAŞ	İstihdamın Korunması ve İşten Çıkarılanlara Uygulanan Yardımlar	2004	Ege Academic Review	Gerek Türkiye’de gerek dünyada işten çıkarılanlara uygulanan yardımların neler olduğu araştırılmıştır.
Halil Bader ARSLAN	Örgütsel Küçülme, Yeniden Yerleştirmede Destek Danışmanlığı Ve Türkiye Uygulaması	2004	Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü	Örgütsel küçülme kavramı ve Outplacement kavramının Türkiye’deki uygulamaları araştırılmıştır.

**Tablo 1 (Devamı): Türkiye’de Outplacement İle İlgili Yapılan Çalışmalar**

Halil Bader ARSLAN	How To Manage Downsizing More Effectively?	2005	Endüstri İlişkileri Ve İnsan Kaynakları Dergisi	Örgütlerin Küçülmeye Gittiği Durumlarda Etkili Yöntemlerin Niteliği ve Outplacement Hizmetinin Küçülmedeki Rolü İncelenmiştir.
Sibel GÖĞÜŞ	İşten Çıkarılanlara Destek Hizmeti Verilmesi (Outplacement) Ve Türkiye'deki Uygulamalara İlişkin Bir Araştırma	2005	İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü	Outplacement kavramı açıklanmış ve bu hizmetin Türkiye’de uygulanmış bir örneğinin beklentileri karşılayıp karşılamadığı incelenmiştir.
Pınar PEKEL	İşten Çıkarılanlara Destek Hizmeti Ve Bir Uygulama	2007	Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü	Türkiye’de işletmelere outplacement konusunda danışmanlık hizmeti veren 7 firmanın bu hizmete bakış açısı ve uygulama öncesi, uygulama süreci ve uygulama sonrası yaşananlar ele alınmıştır.
Fatih KANBUR ve Semra BİRGÜN	Yeni Kariyere Geçiş Danışmanlığı İçin Kavramsal Bir Model: FATRA	2008	İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi	Yeni kariyere geçiş danışmanlığı için kavramsal bir model (FATRA) tasarlanarak işten çıkarılanların istihdamını kolaylaştıracak bir rehber belirlenmiştir.
Betül GÜMÜŞ	Türkiye'deki İşletmeler Tarafından Yeniden Yerleştirme (Outplacement) Hizmetini Etkileyen Bireysel Ve Örgütsel Etmenlerin Analiz Edilmesine İlişkin Bir Araştırma	2009	Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü	Cinsiyet, yöneticilerin yaşı, maliyet, bilinirlik, üst yönetimin desteği, işletmenin toplam çalışan sayısı, yıl içerisindeki personel devir hızı ve insan kaynakları departmanında çalışan yetkili kişi sayısı ile outplacement hizmeti arasında ilişki olup olmadığı araştırılmıştır.
Acar BALTAŞ	İnsana ve İşe Değer Katan Yeni İK	2016	Remzi Kitabevi	Kitap, İnsan Kaynakları'nın güncellenmiş konularını içermektedir. Yazar, kitabın bir bölümünü de Outplacement hizmetine ayırmıştır.

**Not:** Yazarın, direkt konuyla ilgili olarak erişebildiği kaynakları kapsamaktadır.

İşten ayrılmalarda destek hizmeti, dünya genelinde son derece yaygın olarak kullanılan bir uygulamadır. Ancak Türkiye’de yer alan işletmelerin bu uygulamadan habersiz olduğunu, haberdar olanların ise kullanım konusunda çekimser kaldığı gözlemlenmiştir. Yukarıda Tablo 1’de belirtilen çalışmalardan elde edilen bulgulara kısaca bakılacak olursa:

Dereli (2003a) yaptığı tez çalışmasında, çalışanların işten çıkarılanlara destek hizmetine karşı olumlu tutum sahibi oldukları ve bu tutumlarının, hizmet hakkında sahip oldukları bilgi düzeyine ve çalıştıkları departmana göre farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Buradan hareketle, hizmet hakkında bilgili olan çalışanlar ile insan kaynakları departmanı çalışanlarının uygulamaya verdikleri puanların diğer departman çalışanlarına göre daha yüksek olduğu bilgisi sonucuna varılmıştır.

Dereli (2003b) kaleme aldığı makalesinde saha araştırması yapmamış olup makale, kuramsal makale niteliğindedir. Hizmetin tanımı, dünyadaki ve Türkiye’deki tarihçesi incelenmiştir. Ayrıca Türkiye’de devletin bu alandaki etkisi ve çalışanlara uyguladığı bazı projelerden bahsedilmiştir. Özellikle İş-Kur’un bu konudaki uygulamaları ele alınmıştır. Çalışma sonucunda, işten çıkarılma sürecinin, çalışanı olduğu kadar işvereni de etkilediği, sürecin yönetilme şeklinin, işletmenin itibar kazanmasını ya da kaybetmesini büyük oranda etkilediği, bu nedenle işletmelerin artık, Avrupa ve ABD menşeli olan hizmeti sunmaya gayret gösterdiği sonuçlarına varılmıştır.

Arslan (2004) yaptığı tez çalışmasında, Türkiye’de outplacement hizmeti veren Lee Hect Harrison şirketi ile bir uygulama yapmıştır. Bu şirket bu alanda dünyadaki en büyük firmalardan biridir. Araştırmada, görüşme ve belge inceleme yöntemleri kullanılmıştır. Nicel bir çalışma değildir. Söz konusu şirketin hizmeti uygulayış biçimi ve Türkiye’deki küçülmeler, şirketin geliştirdiği AIM Modeli ve modelin Türkiye’deki uygulama sonuçları incelenmiştir. Çalışma sonucunda, işten ayrılanlara destek hizmetinin Türkiye’de henüz çok yeni olduğu, teori ve uygulamanın örtüştüğü, bununla beraber gerek teoride gerek pratikte yeni ve sürdürülebilir adımlar atılması gerektiği saptanmıştır.

Arslan ve Ulaş (2004), kuramsal bir makale yazmışlardır. Çalışmanın sonucunda genel olarak konuyla ilgili elde edilen bilgiler ise, outplacement hizmetinin, çalışanların problemlerle baş etme güçlerini artıracığı yönündedir. Parasal yardımların dışında, yeniden yerleştirme desteği, bir nevi psikolojik ve mali danışmanlık olarak ele alınabilir. İşten çıkarılacaklara ödenecek toplam tazminatın adilce dağıtılması son derece önemlidir. Bu dağıtım yapılırken yaş, cinsiyet, pozisyon, kıdem ve ayrılma nedeni gibi faktörler göz önüne alınabilir.

Arslan (2005)’in “How To Manage Downsizing More Effectively?” adlı makalesi, kuramsal makale niteliğindedir. Makalede ilk olarak, işletmelerdeki küçülmelerle ilgili bilgiler yer almaktadır. Daha sonra bu küçülmenin akademisyen ve alan uygulayıcılarının bilgileri ışığında bir maliyet azaltma yöntemi olmadığı, bu nedenle de işten çıkarmaların doğrudan küçülmeye bağlantısı olmadığı vurgulanmaktadır. Son olarak ise, eğer küçülme için işten çıkarılmalar gerekliyse, outplacement hizmeti ile çalışanlara psikolojik yardım, iş arama yardımı, güvenli gelecek teminatı verilmeli, işveren içinse işletme imajı ve sosyal sorumluluk açısından ele alınması gerektiği söylenmektedir. Sonuç olarak hizmetin, küresel ve ulusal işgücü piyasasındaki istihdamı güçlendireceği vurgulanmıştır.

Göğüş (2005)’ün çalışması, KOSGEB ve İş-KUR’un ortaklaşa yürüttüğü yeniden işe yerleştirme projesiyle ilgili bir çalışmadır. Bu iki kurum tarafından belirlenen toplam 100 kişiyle anket yöntemi kullanılarak outplacement hizmeti hakkında araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular ise şöyledir: Katılımcıların yarısından fazlası programı başkalarına önereceklerini söylemişlerdir. Görüşmelerin yararlı olduğu konusunda hemen hemen eşit bir dağılım vardır. Katılımcıların eğitim düzeyi arttıkça eğitmenler hakkındaki düşünceleri olumsuz yönde değişmektedir. Katılımcılar, eğitim sürelerinin daha fazla olması gerektiği konusunda hemfikirdirler. Katılımcılar, işe yerleştirilmeleri konusunda yeterli çabanın gösterilmediğini düşünmektedir ve bu konuda hayal kırıklığı yaşadıklarını beyan etmişlerdir. Son olarak katılımcılar, hizmetin benzer gruplara verilmesi halinde daha verimli olacağını öngörmektedirler.

Pekel (2007), tez çalışmasında İş-KUR’a bağlı outplacement alanında danışmanlık veren şirketlere anket uygulamıştır. Sonuç olarak, outplacement hizmetinin teoride anlatıldığı gibi olmadığı, şirketler arasında hizmetlerin ücreti, süreci, uzunluğu ve bağlamı hakkında bir standart olmadığı ortaya konmuştur. Ayrıca, hizmetin uygulanması sadece eğitim sürecinden ibaret değildir. Çalışan işe başladıktan 6 ay sonrasını da kapsamaktadır. Ancak, bu durumun gerçekte böyle olmadığı tespit edilmiştir.

Kanbur ve Birgün (2008) ortak yazdıkları makalede, “Yeni Kariyere Geçiş Danışmanlığı” olarak adlandırılan outplacement hizmeti için bir model geliştirmiştir: FATRA. FATRA Modeli sistematik olarak çalışana fayda sağlamak ve işten çıkarılan bireylerin bu sistem ile bir an önce yeni

işe yerleştirilmelerini sağlayabilmek için bir yol haritası niteliğindedir. FATRA Modeli herhangi bir kısıt içermemektedir ve tüm mesleklere ve kurumlara aynen uygulanabilir. Sistem kullanıldıkça ve geribildirimler sağlandıkça verimliliği artacaktır. Yazarlar, literatürde bulunan modellerin uygulanabilirliklerinin olmadığını savunarak, “Fatra Modeli”ni geliştirmişlerdir. Aksiyomlarla tasarım ilkesinden yararlanılarak kurulan modelde, tasarımın iki kolundan biri olan bağımsızlık aksiyomu tercih edilmiştir. Kurulan modelin aşamalarına bakılacak olursa; işten ayrılacaklara hangi hizmetlerin verileceğinin belirlenmesi, çıkarılacak kişi listesi ile ilgili belirsizliklerinin ortadan kaldırılması, işten çıkarılma sürecinde işverene ve iş görene yardım edecek ve süreci yürütecek takımların oluşturulması, söz konusu sürecin işlerliğini kazanması için eş zamanlı program hazırlanması, işten çıkarılacak bireylerin yaşayabilecekleri finansal sorunlar hakkında bilgilendirilmesi, geride kalan personele destek önlemlerinin alınması ve bireyin yeni işine uyumunun takip edilerek, yürütülen destek hizmetinin değerlendirilmesi şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Gümüş (2009)’ün yaptığı çalışmada elde ettiği bulgular şu şekildedir: Araştırma Bursa’da otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 50 firma üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bu firmalarda çalışan insan kaynakları yöneticileri araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Araştırmada, cinsiyete göre, yöneticilerin yaşı, maliyet, üst yönetimin desteği, bilinirlik, işletmelerin toplam çalışan sayısı, yıl içerisindeki personel devir oranları ve insan kaynakları departmanlarında çalışan yetkili kişi sayısı ile outplacement hizmeti arasında ilişki olup olmadığı belirlenmek istenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, kadın insan kaynakları yöneticileri ve erkek insan kaynakları yöneticilerinin outplacement hizmetine bakış açısı birbirinden farklıdır. Kadın yöneticiler, bu hizmete karşı, erkek yöneticilere nazaran daha isteklidir. Yöneticilerin söz konusu hizmetle ilgili algılarının yaş ile bir ilgisi saptanmamıştır. Maliyet ile hizmetin arasında negatif yönde bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Maliyet arttıkça hizmetin kullanılma isteği ve uygulanması azalmaktadır. Üst yönetimin desteği ile outplacement hizmetinin uygulanması arasında anlamlı bir ilişki vardır; doğru orantılı olarak artıp azalmaktadırlar. Bilinirlik ile outplacement hizmeti arasında pozitif yönde bir ilişki vardır. Hizmet hakkında bilgi sahibi olma oranı arttıkça kullanım oranı da artmaktadır. Son olarak çalışan sayısı, personel devir hızı ve insan kaynakları departmanlarında çalışan kişi sayısı ile outplacement hizmeti arasında doğru orantı olduğu bilgisine ulaşılmıştır.

Baltaş (2016), Türkiye’de sahip olduğu danışmanlık şirketi ile başka şirketlere eğitim ve seminerler vermektedir. Kitabında genel olarak insan kaynakları alanının güncellenmiş bilgilerini okurlarına aktarmaktadır. Kitabın bir bölümünü ise kendi danışmanlık şirketinin de verdiği outplacement uygulamasına ayırmıştır. Kitapta genel olarak söz konusu hizmetin ne olduğu, faydaları ve uygulanması ile ilgili bilgiler verilmektedir. Yazara göre, son yıllarda en hızlı gelişen İnsan Kaynakları işlevi olan işten ayrılmalarda destek hizmeti, işletmenin itibar kazanmasını sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda işletmeye karşı olumlu duygular beslenmesini de beraberinde getirmektedir. İşten ayrılan kişinin sadece ekonomik değil, sosyolojik ve psikolojik olarak da etkilendiği göz önünde bulundurulursa, çalışanın kendine olan güvenini kaybetmemesi, kaygı, kızgınlık ve hayal kırıklığı gibi olumsuz duygulardan arınması yönünde de itici bir güç niteliğindedir.

## 7. SONUÇ

İşten ayrılmalarda destek hizmeti, oldukça kapsamlı bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır. Süreç olarak bakıldığında, işletmeden işletmeye farklılık gösterse de genel olarak belli başlı bazı aşamalara sahiptir. Uygulama esnasında verilen hizmetler şu şekilde sıralanabilir: ilk danışmanlık, finansal açıdan öneriler, beceri analizleri, işe odaklanmak, özgeçmiş hazırlamak, örgütü hedeflemek, bağlantı kurmak, ilanlar vermek, ilanlara başvuru yapmak, ücret müzakereleri, iş aramayı yönetmek, ofis becerileri, takip etmek (Göğüş, 2005: 39-44). Görüldüğü üzere outplacement hizmeti içerisinde pek çok bileşen bulundurmaktadır. Sadece çalışanlar için değil işletmeler için de ciddiye alınarak yapılması gereken bir uygulamadır. Özellikle işletme imajının korunması ve olumsuz tepkilerden kaynaklı sorunlar yaşanmaması adına etkili bir hizmettir.

Dünyaya bakıldığında outplacement hizmeti sistematik olarak 1960'lardan beri ABD'de, 1980'lerden beri Avrupa'da, 2001 Krizi sonrasında bu yana ise Türkiye'de verilmeye başlanmıştır. Özellikle uluslararası işletmeler tarafından tercih edilen uygulama, şirket birleşmeleri, şirket satın almaları, krizler, örgütsel küçülmeye gitme gibi kararların ardından uygulanmaktadır. Sadece işten çıkarılan çalışana iş bulma olarak nitelendirilemeyecek kadar kapsamlı bir hizmettir. Çalışanlara verilen psikolojik destek ve farkındalık kazandırma girişimleri, bunun en büyük göstergelerindedir. Geride kalan çalışanların moral bozukluğu ve gelecek kaygısı yaşamamaları da oldukça önemlidir.

Outplacement hizmeti, işletmelerin çeşitli nedenlerle yaşadıkları işten çıkarılmalarda gerek işten çıkarılan çalışan, gerek geride kalan çalışan, gerekse işletmenin bizatihi kendisi için hayati önem taşıyan ve geleceklerini belirleyen bir hizmettir. Önemli olan bu sürecin, işletme tarafından mali açıdan optimal seviyede, çalışanlar açısından adil ve de işletme imajı için etkin ve verimli ilerleyebilmesidir.

Yapılan çalışma, kuramsal makale niteliğinde olup, sektör çalışanları ve alanda araştırma yapmak isteyen akademisyenler için kaynak olarak değerlendirilebilir. Makalede verilen Türkiye'deki çalışmalar, yazarın ulaşabildikleri olup başka çalışmaların olup olmadığı gelecek araştırmacılar tarafından bir kez daha araştırılabilir.

## KAYNAKÇA

- Arellano, F.A. (2005). The Effect of Outplacement as an Active Labour Market Measure: Crede Case. Universidad Carlos III de Madrid, 1-27.
- Arslan, H.B. (2005). How To Manage Downsizing More Effectively?. ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources, 7(2): 15-24.
- Arslan, H.B. Ulaş, D. (2004). İstihdamın Korunması ve İşten Çıkarılanlara Uygulanan Yardımlar. Ege Academic Review, 4(1): 102-114.
- Arslan, H.B. (2004). Örgütsel Küçülme, Yeniden Yerleştirmede Destek Danışmanlığı ve Türkiye Uygulaması. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Arthur, J.B. (1994). Effects of Human Resource Systems On Manufacturing Performance and Turnover. Academy of Management Journal, 37(3): 670-687.
- Baltaş, A. (2016). İnsana ve İşe Değer Katan Yeni İK, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Dereli, B. (2003a). İşten Çıkarılanlara Destek Hizmeti (Outplacement) Ve Türkiye'de Bu Hizmeti Sunan Şirketlerin Çalışanlarının Hizmete Yönelik Tutumlarını İnceleyen Bir Araştırma, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dereli, B. (2003b). İşten Çıkarılanlara Destek Hizmeti (Outplacement) ve Bu Hizmetin Türkiye'deki Gelişimi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, 87-118.
- Develioğlu, A.U. (2014). Kriz Yönetiminde İnsan Kaynakları Planlaması: 2008 Küresel Finansal Krizi Sürecinde İnşaat Sektörüne İlişkin Bir Nitel Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Gelb, B.D. (1986). When And How To Use Outplacement. Business Horizons, 29(5): 55-59.
- Göğüş, S. (2005). İşten Çıkarılanlara Destek Hizmeti Verilmesi (Outplacement) ve Türkiye'deki Uygulamalara İlişkin Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gültekin, T. (2007). Kriz Dönemlerinde İşletmelerde İnsan Kaynakları Politikaları ve Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.



- Gümüş, B. (2009). Türkiye'deki İşletmeler Tarafından Yeniden Yerleştirme (Outplacement) Hizmetini Etkileyen Bireysel ve Örgütsel Etmenlerin Analiz Edilmesine İlişkin Bir Araştırma Yüksek Lisans Tezi. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Ivashina, V. & Scharfstein, D. (2010). Bank Lending During The Financial Crisis Of 2008. *Journal Of Financial Economics*. 97(3): 319-338.
- Kanbur, F. & Birgün, S. (2008). Yeni Kariyere Geçiş Danışmanlığı İçin Kavramsal Bir Model: FATRA. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 7(13): 117-137.
- Klimczuk-Kochańska, M. & Klimczuk, A. (2015). Outplacement: The Polish Experience and Plans for Development in the Labour Market. 89-106.
- Patan, G.N. (2009). İşletmelerde Kriz Yönetimi Ve Stratejisinin Önemi, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Pekel, P. (2007). Outplacement Consulting Services and A Research, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Solmaz, B. (2006). Krizde İtibarın Yönetilmesi. *Selçuk Üniversitesi İletişim Dergisi*, 4(3): 65-72.
- Stacho, Z. & Stachová, K. (2015). Outplacement as Part of Human Resource Management. *Procedia Economics and Finance*, 34: 19-26.
- Terzioğlu, O. (2011). 2008 Kriziyle Başlayan Süreçte İşletmelerde Kriz Yönetimi ve Kriz ile Risk İlişkisi: Bir Seramik İşletmesinde Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Tuğsal, T. (2016). Kriz Dönemlerinde Uygulanan İnsan Kaynakları Politikalarının Örgütsel Bağlılıkla İlişkisi. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 4(2): 57-69.
- Weiner, D. (2006). Crisis Communications: Managing Corporate Reputation In The Court Of Public Opinion. *Ivey Business Journal*, 70(4): 1-6.

## EXTENDED ABSTRACT

### A NEW FUNCTION FOR HUMAN RESOURCES: OUTPLACEMENT

#### Background:

Outplacement, born in 1970s in U.S., is a unit of human resource. At the beginning, it was recognized as an application just for managers. Later, profiles and demographics of business changed after the growth of industrialization. In this context, this service had widened in Europe in 1980s while Turkey used it only after the crisis in 2001 resulting a decrease within companies.

#### Research Purpose:

The aim of this study is to provide information in depth for the sector employees and the researchers interested in outplacement. The current and future conditions of the outplacement are studied. The fundamental points of the implementation are offered within perspectives of employees and employers.

### **Methodology:**

This paper is an example of theoretical evaluation. At first, a literature review is conducted deeply. Later, the studies in Turkey over this topic are determined. For data collection, textual resource compilation is used. In this sense, previous studies are examined and collected. The reason behind the limitation is to provide the point outplacement stands in Turkey.

### **Findings:**

Ten studies (five thesis, four articles, and one book chapter) are studied and their topics, writers, and publication dates and places are cited. Then, outputs are investigated after the research. It is concluded that application of outplacement has just been recognized. The application in differing places and times results with positive and negative consequences for employees. Management of the application affects outputs. If it is conducted properly, outplacement assists employees psychologically, sociologically, and economically. In addition, it widens employment areas both nationally and internationally.

### **Conclusions:**

Aims and outputs of the previous studies are handled thoroughly. Within this direction, the history of outplacement; its reflection to employees, its interior services, its practice in Turkey, the question if it meets the expectations, its role within waned size of companies, and its relation to demographic factors are discussed. As a result, this study becomes a resource for academicians and sector workers related to the field. The provided studies are the results what the researcher could find. Future ones can be studied further. Moreover, it is seen that the subject is overlooked within the academic literature and business sectors in Turkey. New studies will guide business management.