



DİCLE ÜNİVERSİTESİ



İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Cilt / Volume
9

Sayı / Number
18

Dönem /Period
Kasım / Güz
November / Autumn

Yıl / Year
2019

DİCLE UNIVERSITY

**JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES**

E-ISSN: 2587-0106 ISSN: 1309-4602

**ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİDİR
INTERNATIONAL PEER-REVIEWED JOURNAL**

web: <https://dergipark.org.tr/duibfd>



DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DİCLE UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

E-ISSN 2587-0106 / ISSN 1309-4602

CİLT 9- SAYI 18 (GÜZ / KASIM – AUTUMN / NOV 2019)

Dergimiz, 2011 yılında yayın hayatına başlayan ve elektronik ortamda yayınlanmakta olan uluslararası hakemli bir dergidir. Mayıs (Bahar) ve Kasım (Güz) aylarında olmak üzere yılda 2 kere yayınlanmaktadır. Gerekğinde Yayın Kurulu Kararı ile ek ve özel sayılar yayınlanabilir.

Dergimiz **SIS, ISIFI, ROOT INDEXING, BASE, I2OR, ASOS** ve **SOBIAD** atıf indekslerinde taranmakta, ayrıca **DergiPark Akademik**te yer almaktadır. **Ulakbim TR Dizin**de taranması için başvuru yapılmış olup, izlenme süreci devam etmektedir.

Our journal is an international peer-reviewed e-journal which is being published since 2011. It is published 2 times a year in Spring / May and Fall / November. Additional and special issues may be published with the decision of the Editorial Board when deemed necessary.

It is indexed in **SIS, ISIFI, ROOT INDEXING, BASE, I2OR, ASOS** and **SOBIAD** Citation indexes and also listed in **JournalPark Academic**. An application has been made for to be indexed in **ULAKBIM TR Dizin** and it is still being in the progress of follow-up process.

ROOTINDEXING
JOURNAL ABSTRACTING AND INDEXING SERVICE

BASE



DergiPark
AKADEMİK

SOBIAD

asos
akademi sosyal bilimler indeksi



Scientific
Indexing
service

<http://dergipark.gov.tr/duiibfd>



DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DİCLE UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

E-ISSN 2587-0106 ISSN 1309-4602

Cilt / Volume:9 Sayı / Issue: 18

2019 Kasım / November 2019 Güz / Autumn

Uluslararası Hakemli Dergi - International Refereed Journal

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD

Sahibi / Owner

Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı Adına
On Behalf of the Faculty of Economics and Administrative Sciences, Dicle University

Prof. Dr. Nihat AYDENİZ, Dekan v. / Dean

Prof. Dr. Seyfettin ASLAN (Baş Editör / Chief Editor)

Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Dicle University, Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Assoc/Prof./ Doç. Dr. Yılmaz DEMİRHAN (Baş Editör / Chief Editor)

Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Dicle University, Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Ahmet KARADAĞ (Alan Editörü / Field Editor)

İnönü Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / İnönü University, Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Prof. Dr. Abdullah YILMAZ (Alan Editörü / Field Editor)

Anadolu Üniv. Açıköğretim Fakültesi / Anadolu University, Open Education Faculty

Prof. Dr. Abdülkadir BİLEN (Alan Editörü / Field Editor)

Dicle Üniversitesi İİBF. İşletme Bölümü / Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Khaled Tadmori (Alan Editörü / Field Editor)

Lübnan Üniversitesi / Lebanese University

Prof. Dr. Reis MULITA (Alan Editörü / Field Editor)

Universiteti Marin Barleti, Institute of Collaboration for Integration and Development, Arnavutluk/ Albania

Prof. Dr. Bahar Burtan DOĞAN (Alan Editörü / Field Editor)

Dicle Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Francesco PASTORE (Alan Editörü / Field Editor)

University of Campania, Department of Economics, Italy / Campania Üniversitesi, Ekonomi Bölümü, İtalya

Prof. Dr. Khaliq Ahmad (Alan Editörü / Field Editor)

Uluslararası İslam Üniversitesi- Malezya / International Islamic University of Malaysia

Assoc. Prof./ Doç. Dr. Musa ÖZTÜRK (Alan Editörü / Field Editor)

Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi İnsan Bilimleri Fakültesi / Ankara Yıldırım Beyazıt University Faculty of Human Sciences

Prof. Dr. Arpad HORNYAK

University of Pecs. Faculty of Humanities, Hungary / Pecs University, Beşeri Bilimler Fakültesi, Macaristan

Prof. Dr. Yılmaz BİNGÖL

Ankara Yıldırım Beyazıt Üniv. Siyasal Bilgiler Fakültesi / Ankara Yıldırım Beyazıt University, Faculty of Political Sciences

Assoc. Prof / Doç. Dr. Liliana BOŞCAN

International Relations and European Studies, Bucharest University Romania/Uluslararası İlişkiler ve Avrupa Çalışmaları, Bükreş Üniversitesi Romanya

Assoc. Prof. Dr. / Doç. Dr. Qurbanov NUSRET

Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi, Azerbaycan / Azerbaijan State University of Economics / Azerbaijan

Assoc. Prof. / Doç. Dr. Memet MEMETI

South East European University Contemporary Social Sciences, Makedonya/ Macedonia

Assoc. Prof. Dr. / Doç. Dr. Aliye Fatma Mataracı

International University of Sarajevo, Social Science Department /Bosnia and Herzegovina /
Uluslararası Saraybosna Üniversitesi, Sosyal Bilimler Bölümü / Bosna Hersek

Assoc. Prof. / Doç. Dr. Gökhan TUNCEL

İnönü Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / İnönü University, Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Assoc. Prof. /Doç. Dr. Mehmet KAYA

Dicle Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Dicle University, Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Assoc. Prof. /Doç. Dr. Halis ÖZER

Dicle Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Dicle University, Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Assoc. Prof./ Doç. Dr. Murat PİÇAK

Dicle Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Dicle University, Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Assoc. Prof. / Doç. Dr. Muzaffer KOÇ

Marmara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi / Marmara Univesity, Faculty of Political
Sciences

Assoc. Prof./ Doç. Dr. Pelin K. GÖĞÜL

Dicle Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Dicle University, Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Assit. Prof. / Dr. Öğrt. Üyesi Ozan ZENGİN

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi / Ankara University, Faculty of Political
Sciences

Assist. Prof / Dr. Öğrt. Üyesi Dukagjin LEKA

Kadir Zeka Üniversitesi, Gjilan Kosova / Kadir Zeka University, Gjilan Kosovo

İngilizce Dil Editörü / English Language Editor

Dr. Ferat KAYA Dicle Üniversitesi Yabancı Diller Yüksek Okulu / Dicle
University, School of Foreign Languages

YARDIMCI EDITÖRLER / ASSISTANT EDITORS

Arş. Gör. / Research Asst. Ahmet Vedat KOÇAL

Dicle Üniversitesi İİBF. Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü

Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Political
Science and Public Administration

Arş. Gör. / Research Asst. İbrahim ÇEMBERLİTAŞ

Dicle Üniversitesi İİBF. İşletme Bölümü

Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business
Administration

Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Osman GEYİK

Dicle Üniversitesi İİBF. Maliye Bölümü

Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences Department of Public Finance

Arş. Gör. / Research Asst. Ömer TAYLAN

Dicle Üniversitesi İİBF. Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü

Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Political Science and Public Administration

Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Özgür ALTINDAĞ

Dicle Üniversitesi İİBF. Sosyal Hizmet Bölümü

Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Social Service Department

DERGİ DESTEK / JOURNAL SUPPORT

Arş. Gör. / Research Asst. A. Vedat KOÇAL

(Yardımcı editör, son okuyucu, mizanpaj, dergi iletişim / journal contact)

Arş. Gör. / Research Asst. Ömer TAYLAN

(Teknik sorumlu, mizanpaj, son okuyucu, / technical responsible)

Arş. Gör. / Research Asst. İbrahim ÇEMBERLİTAŞ

(Yardımcı editör, sekreter, secretary)

Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Osman GEYİK

(İndeks başvuru, dergi tanıtım / index application, journal promotion)

Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Özgür ALTINDAĞ

(Dergi baskı ve mizanpaj / journal printing and editing)

DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

Prof. Dr. Şükrü KARATEPE

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Başdanışmanı / Republic of Turkey Presidential Adviser

Prof. Dr. Abdullah ÇELİK

Harran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Harran University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Bayram COŞKUN

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Muğla Sıtkı Koçman
University Faculty of Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Bekir Berat ÖZİPEK

İstanbul Medipol Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi / Medipol University,
Faculty of Humanities and Social Sciences

Prof. Dr. Esra SİVEREKLİ

Harran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Harran University, Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Fazıl Hüsnü ERDEM

Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi / Dicle Univ. Faculty of Law

Prof. Dr. Fehim BAKIRCI

Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Atatürk University Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Hamza ATEŞ

İstanbul Medeniyet Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi / İstanbul Medeniyet Univ., Faculty
of Political Sciences

Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI

Ortadoğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / METU, Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Mahmut TEKÇE

Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi / Marmara University Faculty of Economics

Prof. Dr. Mehmet ŞİŞMAN

Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi / Marmara University Faculty of Economics

Prof. Dr. Murat DEMİR

Harran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Harran University Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Mustafa ERDOĞDU,

Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi / Marmara University Faculty of Economics

Prof. Dr. Mustafa ORÇAN

Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi / Ankara Yıldırım Beyazıt
University, Faculty of Political Sciences

Prof. Dr. Nafiz TOK

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Aksaray University Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Tevfik ERDEM

Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Gazi University Faculty of Economics
and Administrative Sciences

Prof. Dr. Yakup BULUT

Mustafa Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Mustafa Kemal
University Faculty of Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. İbrahim Halil SUGÖZÜ

Şırnak Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Şırnak University, Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Mithat Arman KARASU

Harran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Harran University, Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Assoc. Prof / Doç. Dr. Nazım KARTAL

Sinop Üniversitesi Boyabat İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Sinop University
Boyabat Faculty of Economics and Administrative Sciences

Assoc. Prof / Doç. Dr. Mahmut Hamdi AKIN

Necmettin Erbakan Üniversitesi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi / Faculty of Social
Sciences and Humanities

BU SAYININ HAKEMLERİ / THE REFREES OF THIS ISSUE

Recep Güneş, İnönü Üniversitesi

Musa Öztürk, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi

Ramazan Arslan, Bartın Üniversitesi

Fevzullah Ünal, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi

Fuat Korkmazer, Muş Alparslan Üniversitesi

Burcu Özcan, Fırat Üniversitesi

Mehmet Aygün, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi

İbrahim Aksu, İnönü Üniversitesi

Reşat Sakur, Şırnak Üniversitesi

Rojan Gümüş, Dicle Üniversitesi
Aysel Öztürkçü Akçay, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Abdullah Aydın, Mustafa Kemal Üniversitesi
İbrahim Görücü, İnönü Üniversitesi
Aslan Tolga Öcal, Marmara Üniversitesi
Yusuf Muratoğlu, Hitit Üniversitesi
Mehmet Songur, Dicle Üniversitesi
Özgür Yeşilyurt, Muş Alparslan Üniversitesi
Zekai Öztürk, Gazi Üniversitesi
Gülümser Ünkeya, İstanbul Aydın Üniversitesi
Yusuf Çukacı, İnönü Üniversitesi
Abdullah Uslu, Dicle Üniversitesi
Habip Demirhan, Hakkari Üniversitesi
Abdullah Taştekin, Harran Üniversitesi
Halil İbrahim Şengün, Dicle Üniversitesi
Emir Feridun Çalışkan, Muş Alparslan Üniversitesi
Rasim Tösten, Siirt Üniversitesi
Demet Yaman Songur, Dicle Üniversitesi
Osman Geyik, Dicle Üniversitesi



İÇİNDEKİLER / CONTENTS

İç Kapak / Inner Cover	i
Künye / Tag	ii
Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue	vii
İçindekiler / Contents	ix

MAKALELER / ARTICLES

Muzaffer KOÇ, İskender GÜMÜŞ

TÜRKİYE'DE PASİF EMEK PİYASASI POLİTİKASI ARACI OLARAK KISA ÇALIŞMA UYGULAMASI - SHORT-TIME WORKING PRACTICE AS A TOOL FOR PASSIVE LABOR MARKET POLICY IN TURKEY

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 203-224

&&&

İlham AKDAĞ

TÜRKİYE'DE TRAFİK KAZALARI VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİ: ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI - RELATIONSHIP OF TRAFFIC ACCIDENTS AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN TURKEY: ARDL BOUND TESTING APPROACH

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 225-248

&&&

Metin KETBOĞA, Memet Cem DANACI

DIŞ TİCARETİN YAPISAL SORUNLARININ FİRMALARIN FAALİYETLERİ ÜZERİNE ETKİSİ: MALATYA ÖRNEĞİ - STRUCTURAL PROBLEMS IN TURKEY'S FOREIGN TRADE AND EFFECTS ON FOREIGN TRADE COMPANY OPERATIONS OF THESE PROBLEMS: THE CASE OF MALATYA

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp.249-267

&&&

Mehmet ŞENER, Yakup ASLAN, Vahit YİĞİT

SAĞLIK GÖSTERGELERİNİN YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİ İLE TEST EDİLMESİ - TESTING HEALTH INDICATORS WITH STRUCTURAL EQUATION MODELING

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 268-276

&&&

Hakan ERKUŞ, Arif GÜMÜŞ

MÖ 2. BİNLİ YILLARDA ANADOLU'DA MALİYET KAYITLARI / COST RECORDS IN ANATOLIA AROUND THE SECOND MILLENNIUM BC

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 277-295

Recep GÜNEŞ, Günay Deniz DURSUN

İÇ KONTROL SİSTEMİ ETKİNLİĞİNİN İNCELENMESİNDE SWOT ANALİZİ - SWOT ANALYSIS OF INTERNAL CONTROL SYSTEM EFFICIENCY

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 296-305

&&&

Mehmet Emin KURT, İbrahim ÇEMBERLİTAŞ, Mehmet Ali ŞEN

EVDE SAĞLIK HİZMETLERİ BİRİMİ TARAFINDAN SUNULAN HİZMETLERİN SOSYAL DEVLET OLMA İLKESİ AÇISINDAN İNCELENMESİ - INVESTIGATION OF THE SERVICES PROVIDED BY THE HOME HELATHCARE SERVICES UNIT IN TERMS OF SOCIAL STATE

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 306-318

&&&

Nazan Güngör KARYAĞDI

KOBİ'LERDE KURUMSAL YÖNETİM VE İÇ DENETİMİN UYGULANMASININ DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR ÇALIŞMA: MALATYA İLİ ÖRNEĞİ - A STUDY ON THE EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE GOVERNANCE AND INTERNAL AUDIT IN SMES: THE CASE OF MALATYA PROVINCE

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 319-343

&&&

Ahmet KAYAN, Rozerin BARAN

AVRUPA KENTSEL ŞARTI KAPSAMINDA ULAŞIM-DOLAŞIM HAKKI: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ - THE RIGHT TO TRANSPORT AND MOVEMENT UNDER THE EUROPEAN URBAN CONDITION: THE DIYARBAKIR CASE

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 344-359

&&&

Muhammet KÜÇÜK, Aybeniz AKDENİZ AR

MARKET MARKASI İMAJINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER VE MARKET MARKASI İMAJININ ALGILANAN RİSK VE SATIN ALMA NİYETİNE ETKİSİ - FACTORS AFFECTING THE IMAGE OF PRIVATE LABEL AND IMPACT OF THE IMAGE OF PRIVATE LABEL ON PERCEIVED RISK AND WILLINGNESS TO PURCHASE

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 360-389

&&&

Bahar BURTAN DOĞAN, Abdulmücahit ASLAN

TÜRKİYE'DE SAĞLIK TURİZMİNİN MEVCUT DURUMU VE ÜLKE EKONOMİSİNE KATKILARI / CURRENT STATUS OF HEALTH TOURISM IN TURKEY AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF THE COUNTRY

(Araştırma Makalesi / Research Article)

ss. pp. 390-418



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 203-224

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 19.07.2019

Kabul Tarihi: 29.09.2019

TÜRKİYE’DE PASİF EMEK PİYASASI POLİTİKASI ARACI OLARAK KISA ÇALIŞMA UYGULAMASI

Muzaffer KOÇ*

İskender GÜMÜŞ**

Öz

Bu çalışmada, kriz dönemlerinde devletin işsizliği azaltmak amacıyla bir emek piyasası politikası olarak uyguladığı kısa çalışma uygulaması incelenmektedir. Bu yönüyle kısa çalışma, çalışanın korunması temel anlayışının bir uzantısı olarak istihdam güvencesinin ve çalışma hakkının tesis edilmesini sağlamaktadır. Çalışmada, kısa çalışmanın emek piyasalarında yeniden yapılanma stratejileri içerisindeki işlevi ve Türkiye’de kısa çalışma uygulamasının incelenmesi amaçlanmaktadır. Kısa çalışma uygulamasına yönelik yasal düzenleme çeşitli boyutlarıyla ortaya konularak, uygulamada ortaya çıkan problemler ve bazı çözüm önerileri geliştirilmektedir. Özellikle, son 10 yılda yaşanan ekonomik krizlerde kısa çalışma uygulamasının işsizliğin sosyal maliyetlerini azaltmada önemli bir pasif emek piyasası politikası olduğu ileri sürülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik kriz, işsizlik, kısa çalışma, emek piyasaları, pasif emek piyasası politikaları.*

JEL Kodları: *K31, J58*

SHORT-TIME WORKING PRACTICE AS A TOOL FOR PASSIVE LABOR MARKET POLICY IN TURKEY

Abstract

This study examines the short-time working practice, which is applied by government as a labour market policy for reducing the unemployment rates. In this respect, short-time working assures employment and maintains the right to work as an extension of the basic approach for protecting the employee. In this study, it is aimed to handle short-time working’s role in reorganization strategies of labour markets and how short-time working is practiced in Turkey. Certain solution offers are developed for the problems may arise, considering, in several aspects, the legislation on short-time working. In particular, it is suggested that short-time working practice has been a remarkable passive labour market policy for mitigating the social costs of unemployment during the economic crises experienced in last 10 years.

* Doç. Dr., Marmara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, muzaffer.koc@marmara.edu.tr , ORCID: 0000-0003-2188-1196

** Dr. Öğr. Üyesi, Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, iskender.gumus@klu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1428-0512

Keywords: *Economic crisis, unemployment, short-time working, labour markets, passive labour market policies.*

JEL Codes: *K31, J58*

GİRİŞ

Emek piyasası politikalarının genel amacı, işsizliği azaltmak ve emek piyasalarına erişimde fırsat eşitliğini sağlamaktır. Bu çerçevede, her ülkenin kendi dinamikleri ekseninde emek piyasası politikaları ve reformları geliştirdiğini ifade etmek mümkündür. Bu politikalar ve reformlar ülkelerin ekonomik ve siyasi yapısı, toplumun kültürü, refah rejimi gibi çeşitli faktörlerle şekillenmektedir. Bu nedenle, her ülke için tek bir modelden söz edilemez. Bir ülke için başarılı olmuş bir emek piyasası politikasının diğer ülkeler için de aynı başarıyı sağlayacağı kesin değildir. Bazı durumlarda, emek piyasası politikaları ve reformları piyasa başarısızlıklarını giderip, işsizliği azaltırken bazı durumlarda da çalışanların çıkarlarına zarar verecek ölçüde aykırı sonuçlara neden olabilir.

1970’li yıllardan bu yana yaşanan sosyal, ekonomik, teknolojik ve siyasal gelişmeler çalışma hayatında değişim ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Çalışma hayatı ve ona bağlı olarak çalışma ilişkilerine dair mevzuatın dinamik ve değişken yapısı da sürekli bu değişime ayak uydurmak zorunda kalmıştır. Özellikle sosyal politika ile ilgili tartışmaların önemli bir bölümü emek piyasasına yönelik kurumsal düzenlemeler ve bunların ekonomik etkileri ile ilişkilidir. Neoliberal politikaların etkisiyle daha da kırılgan hale gelen ekonomik yapılarda krizler süreklilik kazanmaya ve krizlerin etkileri de toplumları derinden etkilemeye başlamıştır. Ekonomik krizlerin en önemli etkisi de emek piyasalarında görülmüştür.

Özellikle, 2008-2009 yılları arasında tüm dünyada etkili olan küresel krizde, ekonomiler ciddi bir gerileme yaşamış ve işsizlik oranları hızla yükselmiştir. Hükümetler, küresel mali krizin olumsuz sonuçlarını azaltabilmek veya ortadan kaldıracırmak, istihdamın azalmasını ve işsizliğin artmasını engelleyebilmek amacıyla istihdamı artırmayı hedefleyen çeşitli politikalar uygulamaya başlamışlardır. Bu politikalarından biri de kısa çalışma uygulamalarıdır. Başta Fransa ve Almanya olmak üzere birçok ülkede hükümetler işsizliğin etkisini kısa çalışma programları ile azaltmayı hedeflemiştir (Cahuc ve Nevoux, 2017: 4). Nitekim, kısa çalışma uygulamaları hem ülke düzeyinde hem de sektörel yahut işletme/firma düzeyinde oluşan kısa süreli dalgalanmalardan emek piyasalarını muhafaza edebilmek için geliştirilmiş bir politika niteliğindedir.

Kısa çalışma uygulamalarının ekonomik kriz dönemlerinde işsizliğin artmasını önleme ve istihdamı korumada önemli bir politika olduğu, işten çıkarmalara bir alternatif olarak teşvik edildiği, devletin de emek piyasalarını düzenlemede kısa çalışma uygulamalarını bir politika olarak kullandığı ve ekonomik dalgalanmalarının olumsuz yönlerini azaltmada etkili olduğu çeşitli araştırmalarda belirtilmiştir (Wroman ve Brusentsev, 2009; Abraham ve Houseman, 2012; Hijzen ve Martin, 2013; Balleer vd., 2016).

Kısa çalışma, Türkiye’de ilk kez 4857 sayılı İş Kanunu ile (2003) düzenlenmiştir (4857/65). 2008 yılında yapılan yasal değişiklikle kısa çalışma ödeneğine ilişkin düzenlemeler/hükümler İş Kanunu’ndan çıkartılmış ve 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamına alınmıştır (5763 sayılı İş Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun). Yapılan bu düzenlemeyle İş Kanunu kapsamı dışında bir iş sözleşmesine bağlı çalışanlar da kısa çalışma uygulamasından faydalanmaya başlamıştır. Bu nedenle, Türkiye’de çalışma mevzuatında yapılan düzenlemelerle bir yandan çalışanların hakları korunurken diğer yandan da uzun vadede işi korumaya yönelik uygulamaların geliştirildiğini ifade etmek mümkündür.

Bu çalışmada, 1970’li yıllarda emek piyasalarında yaşanan krize yönelik geliştirilen yeniden yapılanma stratejileri ve bu stratejilerden pasif emek piyasası politikası olarak kısa çalışma uygulamaları incelenmekte ve Türkiye’de kısa çalışma uygulaması çeşitli yönleriyle irdelenmektedir. Ardından, uygulamada karşılaşılan sorunlar ortaya konmakta ve bu sorunlara ilişkin çeşitli çözüm önerileri getirilmektedir.

1. EMEK PİYASALARINDA KRİZ VE YENİDEN YAPILANMA STRATEJİLERİ

İkinci Dünya Savaşı’nın ardından Batı Avrupa’da yaygın bir şekilde uygulanmaya başlayan Keynezyen politikalar sayesinde, devletin ekonomide müdahaleciliği artmış, istikrarlı ekonomik büyüme ve tam istihdama yaklaşan istihdam oranlarına ulaşılması refah devletinin altın çağı olarak isimlendirilmiştir. Ancak, 1970’lerin ilk yıllarında değişen piyasa şartları ve rekabet savaş sonrası dönemi karakterize eden, ulusal ekonomilere, yüksek ücretli vasıfsız işçilerin ömür boyu istihdamına dayalı Fordist-Taylorist üretim modelinin sürdürülmesini imkânsız hale getirmiştir. 1980’ler ise Postfordizm olarak isimlendirilen ve temel özelliği esneklik olan alternatif bir üretim modelinin gelişimine tanıklık etmiştir. Böylece yaklaşık 25 yıl süren istikrarlı Fordist-ekonomik büyüme dönemi sona ermiş, Keynezyen politikalar gözden düşmüş ve refah devleti sarsıntı geçirmiştir (Parlak, 2011: 1).

Bu sarsıntıların yanı sıra 1970’li yılların başında meydana gelen petrol şoklarına dayalı krizlere çözüm önerisi olarak sunulan neo-liberal politikalarla birlikte küreselleşme ve bilgi iletişim teknolojilerindeki gelişmeler çalışanlar açısından pek çok sorunu ortaya çıkarmıştır. Kuşkusuz dünyada yaşanan bu küresel ekonomik yeniden yapılanma sürecinin içinde en belirgin sosyal sonuç ise işsizliğin artması ve kronikleşmesi olmuştur. Diğer taraftan Postfordizmin esnekliğe dayalı üretim modeli emek piyasalarının yeniden yapılandırılmasında önemli bir strateji olarak ortaya çıkmıştır.

Bu süreçte işletmenin rekabet gücünü koruma ve artırma, işçiye zamanını dilediği şekilde düzenleme imkânı, teknolojik gelişmelerin endüstriyel alanda uygulanması ve istihdamın teşvik edilerek işsizliğin azaltılması gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin emek piyasalarını değişime zorlamıştır (Demir ve Gerşil, 2008). Özellikle, gelişmekte olan ülkelerde bu süreç istihdam ilişkilerinde çözülme ve değişimi tetiklemiştir. İşin ve iş organizasyonunun yeniden yapılandırılması, hizmet sektörünün yükselişi bir taraftan emek piyasalarının kompozisyonunu değiştirirken diğer yandan da standart olmayan veya atipik istihdamın yaygınlaşmasına yol açmıştır (Parlak, 2011: 19). Emek piyasalarında esneklikle ortaya çıkan bu yeni stratejiler işsizlikle mücadelede önemli bir politika olarak ileri sürülmeye başlamıştır. Zira işsizliğin artması bu dönemde hükümetleri sosyal koruma sağlamak için aktif ve pasif emek piyasası politikalarının koordinasyonunu giderek daha fazla kullanmaya yönlendirmiş ve işsizlikten istihdama geçiş için bir strateji olarak görülmüştür.

Dünyada değişen ekonomik şartlar karşısında işletmelerin bu sürece uyumu çeşitli tartışmaları da beraberinde getirmiştir. Ülkelerarası reel ücret farkları ve refah devleti tarafından sunulan asgari ücret, işsizlik sigortası, iş güvencesini ilişkin hukuki düzenlemeler ile sosyal haklar bu tartışmaların başında gelmektedir. Diğer tarafından, gelişmiş ülkelerin emek piyasası performansında sosyal güvence ile işsizlik arasında önerilen değiş-tokuş gündemdeki yerini korumaktadır. Gerçekten de pek çok gelişmiş Avrupa ülkesi, 1980’lerden bu yana emek piyasasında esnekliği artırmak için bir dizi politika değişikliği gerçekleştirmiş ve uygulamaya başlamıştır (Türcan-Özşuca, 2003: 8).

Ancak, 1990’lı yıllar boyunca uygulanan esneklik politikaları gelişmiş ülkelerde işsizlik oranlarını azaltmada önemli bir başarı elde edememiştir (Aykaç ve Güllü, 2006: 37). Her ne kadar bazı ülkelerde başarı elde edilmiş olsa da (Özer, 2018) bu başarılar gelişmiş ülkelerin tamamına yayılmamıştır.

2008 yılında yaşanan küresel ekonomik kriz sonrasında işsizlik oranları hızlı bir şekilde yükselmeye başlamış ve 2011 yılında zirveye ulaşmıştır. Bu nedenle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin gündemini uzun süre işsizliğin azaltılması oluşturmuştur. Bu süreçte gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin iki büyük zorlukla karşı karşıya geldiklerini ifade etmek mümkündür. Bunlardan ilki, işsizliğin azaltılması ve daha fazla insan için iş yaratılmasına dayalı aktif emek piyasası politikaları olurken, diğeri ise işsizlere yönelik artan yardımlar için yapılan harcamaların ulusal bütçe üzerinde oluşturduğu yüküdür (Özer, 2018).

2. PASİF EMEK PİYASASI OLARAK KISA ÇALIŞMA

Sosyal politikalar bağlamında, gelişmiş ülkeler 20. yüzyılın ilk çeyreği sonrasında, işsizliğin henüz kronikleşmediği refah devletinin altın çağının sonu olarak ifade edilen 1973 yılı petrol şoklarına kadar geçen dönemde tam istihdama yakın bir düzey yakalamış, bu dönemde ortaya çıkan küçük boyutlu doğal işsizlik ise pasif emek piyasası politikası araçları yoluyla giderilmeye çalışılmıştır (Korkmaz ve Mahiroğlu, 2007: 86).

Öte yandan, gelişmiş ekonomiler açısından aktif emek piyasası politikalarının uzun bir geçmişi olmasına rağmen, refah devletinin altın çağının yaşandığı dönemde işsizlik yardımlarının cömertliği aktif emek piyasası politikalarının büyük ölçüde göz ardı edilmesine neden olmuştur. Nitekim, işsizleri harekete geçirmek için pasif emek piyasası politikalarından aktif müdahalelere geçişte kamu harcamalarının gerekli olduğuna inanılmaktaydı (Martin, 2014: 3). Dolayısıyla, refah devletinin altın çağının yaşandığı dönemde pasif emek piyasası politikaları işsizlikle mücadelede önemli bir araç olarak görülmüştür.

İşsizliğin neden olduğu sorunlarla mücadelede, emek piyasası politikası olarak pasif politikaların yetersiz kalmasıyla 1980 sonrasında ikinci önlem olarak aktif emek piyasası politikaları devreye sokulmuştur. Her ne kadar emek piyasalarında uzun sayılabilecek bir sürede aktifleşme stratejileri yükselişte olsa da 2007 yılında ABD’de ortaya çıkan ve 2008 yılında dünyaya yayılan küresel kriz döneminde daha geniş bir sosyal politika önlemine başvurulması gerektiği tartışılmaya başlamıştır. Bununla birlikte, kanıtlar bu stratejiyi uygulayan ülkelerin emek piyasası performanslarını otomatik olarak iyileştirmediğini, aktif ve pasif politikaların daha geniş bir sosyal koruma sisteminin iki temel bileşeni olarak görülmesi gerektiğini göstermiştir. Bu politika eğilimi, küresel mali krizin patlak vermesinden bu yana merkezi bir aşamaya kavuşmuş; bu da hükümetlerin harcamaları aynı zamanda işçilerin gelirlerini koruyabilecek ve istihdam edilebilirliklerini arttırabilecek müdahalelere yönlendirmesi ihtiyacını güçlendirmiştir (Martin, 2014: 3).

Özellikle, yapısal uyum sürecinde emek piyasasında artan esneklik ile birlikte işsizlik ödemeleri önemli hale gelmiştir. İşsizliğin hızlı bir şekilde yükselmesi ve uzun süreli hale gelmesine bağlı olarak işsizlik yardımlarının geliştirilmesine yönelik talepler artmıştır. Bu dönemde hükümetler, işsizlik programlarını yeniden düzenleme ihtiyacı duymuştur (Kapar, 2005: 344)

Durgunluk dönemlerinde, birçok işletme mal ve hizmetlere yönelik talebin azalması gerekçesiyle işten çıkarma ya da çalışma sürelerini azaltma alternatifleriyle karşı karşıya kalmaktadır. İşten çıkarmalar, özellikle emek piyasası düzenlemeleri, işletmelerin bunları yapmalarını engellediğinde ve işten çıkarma maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle uzun vadede mali açıdan kârlı olmayabilir. Buna ilaveten, kıdemli ve vasıf düzeyi yüksek personel kaybedildiğinde, talep düzeldiğinde çoğu zaman eski verimi elde etmek hem zor hem de pahalı olabilir. İşletmenin durgunluk öncesi çıktı ve karlılık seviyelerine geri dönmesi uzun zaman alabilir ve bazı durumlarda bu mümkün olmaz.

Üretim faktörlerinin yeterince kullanılmamasını anlatan işsizlik dünyanın en önemli iktisadi problemlerin başında gelmektedir. İşsizliğin bireysel, ekonomik ve toplumsal bir takım olumsuz sonuçları bulunmaktadır. Devletler işsizliği azaltmaya yönelik çeşitli istihdam politikalar uygular. İstihdam politikaları işlevlerine göre aktif ve pasif politikalar olarak ikiye ayrılır. Aktif istihdam politikaları kişinin çalışma hayatında devamını mümkün kılmaya çaba harcarken, pasif istihdam politikaları işsizlikten ortaya çıkan olumsuz durumun maliyetlerini azaltmaya çabası içerisindedir. Kısa çalışmaya işsizlik ile mücadelede önemli bir istihdam politikası aracıdır.

Küresel mali kriz döneminde, 33 OECD ülkesinden 25'inin uyguladığı kısa süreli çalışma önemli bir emek piyasası politikası ve mali dengeleyici olarak kullanılmıştır. Almanya, İtalya ve Japonya gibi ülkelerde, işgücünün %2'sinden fazlası 2009'da kısa süreli çalışmakta olup, bu ülkelerin her birinde 5 milyar Euro'dan fazla mali harcamaya yol açmıştır (Balleer vd. 2016: 1). Kısa süreli çalışma programları, iş paylaşımını teşvik ederek geçici olarak düşük talep gören firmalarda işlerin korunmasını amaçlayan ve aynı zamanda kısaltılmış çalışma haftası veya geçici işten çıkarmalar nedeniyle saatleri azalmış olan işçilere gelir desteği sağlayan kamuya açık programlardır. Kısa çalışma planlarının amacı, “aşırı” işten çıkarmalar, yani uzun vadede işleri uygun olacak bir iş kesintisi sırasında işçilerin işten çıkarılmasından kaçınmaktır. Prensip olarak, iyi tasarlanmış bir kısa çalışma programı hem eşitliği hem de verimliliği teşvik edebilir. Tüm kısa çalışma planlarının önemli bir amacı, bir çalışanın firma

ile sözleşmesinin kısa çalışma döneminde veya işin askıya alındığı süre boyunca sürdürülmesidir (Hijzen ve Venn, 2011: 6).

Kısa çalışma, olağanüstü hallerde işverene çalışma süresini azaltabilme ya da geçici bir süre için işçilerin sözleşmelerini askıya alma hakkı tanıyan bir istihdam politikası aracıdır (Görücü, 2008: 77).

Kısa çalışma, özellikle ekonomik kriz dönemlerde çalışma süresinin önemli ölçüde azaltılmasını öngören bir esnek istihdam şeklidir. Bu bağlamda kısa çalışma, ortaya çıkan olumsuz ekonomik şartlarda, işverenlerin işçileri işten çıkartmalarına mani olmak ve işçilerin de belirli bir gelir garantisi altında olumsuz dönem/sürenin aşılmasına yardımcı olmayı amaçlamaktadır (Hekimler, 2015: 156).

Kısa çalışma, kriz dönemlerinde başvuru, yeni bir iş ilişkisinden ziyade, mevcut iş ilişkisinin sürekliliğine katkı sağlamayı amaçlayan bir modeldir (Hekimler, 2005: 160). Başka bir ifadeyle, iş sözleşmesine süreklilik kazandırılması amaçlayan kısa çalışma uygulamasında işçinin ekonomik krizden sonra eski işine dönme imkânı söz konusudur (Kuzgun, 2005: 49).

İşverenler ekonomik kriz dönemlerinde, işçi çıkarma, ücretsiz izin uygulaması veya işyerinde çalışma sürelerinin azaltılması gibi birtakım önlemlerle ekonomik güçlükleri aşmaya çalışırlar (Makas, 2012: 1).

Kısa çalışmanın daha geniş bir tanımını Ocak (2008: 6) yapmıştır;

“Genel ekonomik kriz ve zorlayıcı sebeplerin işyerine yapacağı olumsuz etkiler sonucunda, işyerinde işgücüne duyulan ihtiyacın geçici olarak azaldığı veya kısmen ya da tamamen geçici bir süre için ortadan kalktığı durumlarda, işçilere belli bir gelir güvencesi sağlanması suretiyle, işçi aleyhine olacak ücretsiz izin vb. uygulanmaların ve işten çıkarılmaların engellenmesi, işyerinin/üretimin ve iş ilişkilerinin/iş sözleşmelerinin devamlılığının sağlanması ve korunması amacıyla getirilmiştir” (Ocak, 2008: 6).

Kısa çalışma ödeneği, işverene kriz döneminde çalışma süresinin azaltılarak da olsa işyerini açık tutmasına, işçiye de işsizlik maliyetine girmeden düşük de olsa belli bir gelir imkânı sağlamaktadır (Uğraş, 2014: 67).

Ekonomik bir kriz / zorlayıcı nedenler sonucu işverenin işgücüne ihtiyacı tümünden/kısmen ortadan kalkmaktadır. Kısa çalışma ile işveren belirli şartlarda ücret ödeme yükümlülüğünde kurtulmayı, işçi ise işini kaybetmeden belli ölçüde gelire sahip olabilmeyi beklemektedir (Akyiğit, 2004: 1).

Kısa çalışma ile amaçlanan çeşitli sebeplerden ortaya çıkan sorunlardan dolayı, işçilerin işten

çıkarılmasının önüne geçilmesidir. Kısa çalışma, feshe karşı koruma anlamında iş ilişkisinin devamını sağlayan bir araçtır. Bu bağlamda kısa çalışma, fesihten önce uygulanması gereken daha hafif bir önlem olarak kabul edilebilir (Ocak, 2008: 733).

3. TÜRKİYE’DE KISA ÇALIŞMA UYGULAMASI: YASAL DÜZENLEME, KAPSAM VE GEREKÇE

3.1.Yasal Düzenleme

Kısa çalışma, Türkiye’de ilk defa 4857 sayılı İş Kanunu ile düzenlenmiş ve 2008 yılında önemli bir yasal değişikliğe uğrayarak 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamına alınmıştır. Bu doğrultuda, Türkiye’de kısa çalışma uygulaması 25/8/1999 tarih ve 4447 Sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu’nun Ek 2’nci maddesinde yer alan Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneğine yönelik genel yasal çerçeve ile düzenlenmiştir. Söz konusu yasal düzenlemeye göre, kısa çalışmanın belli sebeplerle yaptırılacağı, üç ayı aşmaması gerektiği, Kısa Çalışma Ödeneğinin İşsizlik Sigortası Fonundan ödeneceği, kısa çalışma ödeneğine hak kazanmada işsizlik sigortası hak etme şartlarının yerine getirme zorunluluğu, günlük kısa çalışma ödeneğinin günlük ortalama brüt kazancın %60’ı olacağı ve aylık asgari ücretin brüt miktarının %150’sini geçemeyeceği, kısa çalışma ödemelerin ilk başta tespit edilen işsizlik ödeneğinin süresinden düşüleceği, herhangi bir zorlayıcı nedenle kısa çalışma yapılması halinde ödemelerinin İş Kanununda öngörülen bir haftalık süreden sonra başlayacağı, kısa çalışma ödeneğinin altı aya kadar uzatılmasında Cumhurbaşkanı’nın yetkili olacağı ve işverenin hatalı bilgi vermesi veya belge ibrazı halinde yapılan fazla ödemelerin yasal faiziyle işverenden tahsil edileceği belirtilmiştir.

Diğer taraftan 4447 sayılı Kanunun Ek 2’nci maddesine dayanılarak Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği Hakkında Yönetmelik hazırlanmış, söz konusu yönetmelik 30/04/2011 tarih ve 27920 sayılı Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiş ve en son 9/11/2018 tarihinde çeşitli değişiklikler olmuştur.

Söz konusu yönetmelikte kısa çalışmanın bir tanımı da yapılmıştır. Tanımda aşağıdaki unsurlara yer verilmiştir. Buna göre kısa çalışma üç ayı geçmeyecektir. Kısa çalışma, genel ekonomik, sektörel, bölgesel kriz veya zorlayıcı sebeplerle işyerindeki çalışma süresinin, işyerinin tamamında/bir bölümünde geçici olarak 1/3 oranında azalması halinde mümkündür. Ayrıca, süreklilik şartı bulunmadan en az dört hafta süreyle faaliyetin tamamen/kısmen durdurulması halinde de kısa çalışma mümkündür (Yön/3/1ç).

Kısa çalışma ve kısa çalışma ödeneği, çeşit sebeplerden dolayı ortaya çıkan kriz ve zorlayıcı sebeplerden dolayı işverenin krizden çıkışına katkı sağlamak, işçinin de işe devamına imkân sağlamaya yönelik bir düzenlemedir. Zira, kısa çalışma talebi uygun bulunup kabul edilen işveren çalıştırmadığı süre için işçiye ücret, dolayısıyla sigorta primi ve işsizlik sigortası primi ödeme yükümlülüğü olamayacaktır (Bayram, 2010).

3.2.Kapsam

Kısa çalışma, öncelikle 4447 Sayılı Kanun kapsamında bulunan işyerinde uygulanabilmektedir. Sözleşmeye bağlı herhangi bir ayırım, yani belirli belirsiz, sürekli süreksiz, tam veya kısmi süreli ayırım söz konusu değildir.

4857 sayılı İş Kanunu'nun mülga 65'inci maddesinde kısa çalışma genel ekonomik kriz/zorlayıcı sebeplerle işyerindeki çalışma sürelerini önemli ölçüde azalması halinde yahut işyerindeki faaliyetleri tamamen/kısmen geçici olarak durdurulması halinde gündeme gelmekteydi. Maddenin gerekçesinde özetle, kısa çalışma ödeneğinin genel ekonomik krizlerde ve zorlayıcı sebeplerle ücretsiz izine çıkarılan işçilere sınırlı bir gelir güvencesi sağlamak amacı getirildiği, söz konusu sebeplerden dolayı haftalık çalışma sürelerini geçici olarak önemli ölçüde azaltması halinde kısa çalışma gündeme getirilebileceği vurgulanmış, ancak ekonomik veya idari veya organizasyona dayalı olarak o işyerinin kendisinden kaynaklanan bir krize kısa çalışma için gerekçe olamayacağı vurgulanmıştır.

İş Kanunu'nun ilk halindeki şekliyle Kısa Çalışma Ödeneğinden sadece İş Kanunu'na tabi taraflar faydalanmaktaydılar. Bu bağlamda İş Kanunu kapsamı dışındakiler kısa çalışma ödeneğinden yararlanamamaktaydılar. Kısa çalışma 2008 yılında 5763 Sayılı Kanun'la önemli değişikliklerle 4447 sayılı Kanuna taşınmış, buna bağlı olarak bu ödemelerin kapsamı genişletilmiş, 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamına giren Basın İş Kanunu ve Deniz İş Kanunu'na tabi çalışanlar da Kısa Çalışma Ödeneğinden yararlanma hakkını kazanmışlardır. Söz konusu değişikliklerle, kısa çalışmanın kapsamı genişlemiş, Deniz İş Kanuna tabi gemi adamı, Basın İş Kanunu kapsamında gazeteci, İş Kanunu'nun istisnaları arasında yer alan kişilerin şartların olması halinde kısa çalışmadan yararlanmasına imkân sağlanmıştır (Sonkaya, 2009; Seçkin, 2013: 140). Ancak, belirtilmemiştir ki, işsizlik sigortasına tabi çalışmaları olmayanlara örneğin, emekli aylığı alarak çalışanlara, 2547 sayılı Yüksek Öğretim Kanunu kapsamında olanlara veya Devlet memurlarına kısa çalışma ödeneği ödenmemektedir (Tiryaki, 2019).

3.3. Gerekçe

Kısa çalışma, Türkiye İş Kurumu’nun Kısa Çalışma Ödeneği tanımında, “*genel ekonomik, sektörel, bölgesel kriz veya zorlayıcı sebeplerle işyerindeki haftalık çalışma sürelerinin geçici olarak en az üçte bir oranında azaltılması veya en az dört hafta süreyle işyerindeki faaliyetin tamamen veya kısmen durdurulması halinde sigortalılara çalışmadıkları dönem için bir gelir desteği sağlayan uygulama*” olarak ifade edilmektedir.

4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu’nda işverenlerin hangi durumlarda kısa çalışma yaptırılacağı sınırlı bir şekilde belirlenmiştir. Söz konusu nedenlerin dışında kısa çalışma yaptırılması söz konusu olmaz (Çetinkaya, 2014: 440). Kısa çalışma yaptırılacak haller genel ekonomik kriz, bölgesel kriz, sektörel kriz ve zorlayıcı sebep olarak ortaya çıkmaktadır.

Ekonomik kriz çeşitli siyasal, sosyal ve ekonomik sorunlara sebep olan olumsuz bir tablodur. Kısa çalışma bağlamında ise genel ekonomik kriz, ulusal/uluslararası ekonomide meydana gelen hadiselerin, ülke ekonomisini ve bundan dolayı işyerini ciddi şekilde etkileyen ve sarsan haller olarak işaret edilmektedir (Yön/3c). Genel ekonomik kriz uluslararası ekonomilerden kaynaklanabileceği gibi, ulusal ekonomiden ortaya çıkan olaylara bağlı olarak da meydana gelebilir. Kısa çalışma açısından ise vurgulanması gereken önemli nokta meydana gelen hadiselerin genel olarak ülke ekonomisini özel de ise işyerini ciddi şekilde etkilemesi ve sarsmasıdır. Çünkü, kısa çalışma talebinde bulunan işverenin ekonomik krizden etkilendiğini ve dolayısıyla çalışma süresini azalttığını ortaya koyması gereklidir.

Yönetmelikte bölgesel kriz, ulusal/uluslararası hadiselerden ötürü belirli bir il/bölgede faaliyet sürdüren işyerlerinin ekonomik olarak ciddi anlamda etkilenip sarsıldığı haller olarak ifade edilmektedir. Ulusal/uluslararası ekonomide meydana gelen hadiselerin ülke ekonomisini etkilemesi halinde genel ekonomik krizden, sadece belirli bölgelerdeki işyerlerini etkilemesi halinde bölgesel krizden bahsedilebilir. Çeşitli sebeplerden dolayı bölgeler arasında sosyo-ekonomik gelişmişlik farklılıkları bulunmaktadır. Bunun sonucu olarak da çeşitli ulusal ve uluslararası olaylardan dolayı bölgeler farklı şekillerde etkilenebilmektedir.

İş Kanunu’nun 65. maddesiyle kısa çalışmanın hangi hallerde başvurulabileceği tespit edilmiş ve “ekonomik kriz” ve “zorlayıcı sebep” olarak iki halle sınırlandırılmıştı. Ancak, 2008 ve 2011 yıllarında değişiklikler yapılmış, kısa çalışma yapılabilecek nedenler genişletilmiştir. Kısa çalışma ödeneğine hak kazandıran nedenlerden biri olarak sektörel kriz belirtilmiştir. Sektörel kriz, ulusal/uluslararası ekonomide meydana gelen hadiselerden doğrudan etkilenen sektörler ile bunlarla bağlantılı olan başka sektörlerdeki işyerlerinin ciddi şekilde sarsıldığı haller olarak ifade edilmektedir.

Burada genel ve bölgesel krizden farklı olarak belirli sektörler ve bu sektörle bağlantılı diğer sektörlerdeki işyerinin ciddi anlamda sarsıldığı durumlar söz konusudur. Örneğin yakın bir geçmişte kuş gribi sebebiyle özellikle tavukçuluk sektörünün ciddi bir kriz yaşadığı bilinmektedir.

Kısa çalışma yapılabilecek başka bir durum ise zorlayıcı sebebin varlığıdır. Zorlayıcı sebep, ilgili yönetmelikte iki ana başlık halinde değerlendirilmektedir.

Bu haller;

- *“İşverenin kendi sevk ve idaresinden kaynaklanmayan, önceden kestirilemeyen, bunun sonucu olarak bertaraf edilmesi mümkün olmayan, geçici süreyle çalışma süresinin azaltılması/faaliyetin tamamen/kısmen durdurulması ile sonuçlanan dışsal etkilerden kaynaklanan dönemsel haller”*
- *“Deprem, heyelan, yangın, salgın hastalık, su baskını, seferberlik gibi hallerdir” (Yön/3h)*

Mülga yönetmelikte ödeme güçlüğü, nakit darlığı, stok artışı ve pazar daralması gibi hallerin zorlayıcı sebeplerle bağdaşmadığı belirtilmişti. Zorlayıcı sebebin iki halde ortaya çıktığını belirtmek mümkündür. Bunlardan ilki işyerinde çalışma süresinin önemli ölçüde azalması halidir. Kısa çalışma ancak belli nedenlerle işyerindeki haftalık çalışma süresinin geçici olarak önemli ölçüde azaltılması/durdurulması halinde yaptırılabilir (4447/Ek.2). Burada “Önemli Ölçüde Azaltılması” ifadesinin açıklanmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Kısmi süreli iş sözleşmesinin tanımlandığı İş Kanunu’nun 13’üncü maddesinde *“tam süreli iş sözleşmesiyle çalışan emsal işçiye göre ‘önemli ölçüde daha az’ belirlenmesi* ifadesine yer verilmiştir. “Önemli ölçüde az” ifadesi, *“işyerinde tam süreli iş sözleşmesi ile yapılan emsal çalışmanın üçte iki (2/3) oranına kadar yapılan çalışmalar”* şeklinde izah edilmiştir (İş Kanunu’na İlişkin Çalışma Süreleri Yön/6)

Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği Hakkında Yönetmelik de benzeri şekilde, işyerindeki haftalık çalışma sürelerinin geçici olarak önemli ölçüde azaltılmasını somut olarak belirtmiştir. Buna göre kısa çalışma, *“işyerinde uygulanan çalışma süresinin, işyerinin tamamında/bir kısmında geçici olarak en az üçte bir (1/3) oranında azaltılması”* şeklinde belirtilmiştir (Yön/3/1ç).

Çalışma süresi bakımından iş kanunları (İş, Basın, Deniz) arasında farklılıklar söz konusudur. Örneğin, İş Kanunu uyarınca haftalık çalışma süresi en çok 45 saat olarak belirlenmiştir (4857/63). Bu hükme göre çalışma süresinde 45 saatin üçte biri olan 15 saat ve daha fazla saat

azalma söz konusu olmalıdır. Buna göre işyerinde 30’dan daha fazla saat çalışma söz konusu ise kısa çalışma söz konusu olmayacaktır.

İşyerinde çalışma süresi şayet haftalık 36 saat belirlenmişse, 12 saat veya daha fazla azalma söz konusu olmalıdır. Burada da kısa çalışma ancak 24 saat ve daha az çalışılması halinde söz konusu olabilir.

Basın İş Kanunu’na göre, *günlük iş süresi sekiz saattir*” (Ek1 Mad). Altı günlük fiili çalışmadan sonra gazeteci bir günlük ücretli dinlenme hakkı kazanır. Gazeteci sürekli gece çalışırsa iki günlük hafta tatiline hak kazanır. Buna göre, devamlı gündüz çalışan gazetecinin haftalık iş süresi 6 gün ve 48 saat, devamlı gece çalışan gazetecinin ise haftalık iş süresi 5 gün ve 40 saattir. Deniz İş Kanunu’na göre *iş süresi, günde sekiz ve haftada kırksekiz saattir* (854/26). Buna göre Deniz İş Kanunu ve Basın İş Kanunu açısından haftalık çalışma süresini genel olarak 48 saat olduğu dikkate alındığında işyerinde kısa çalışma yapılabilmesi için çalışma süresinin 16 veya daha fazla saat azaltılması gereklidir.

Zorlayıcı sebebin bir diğeri ise çalışmanın tamamen/kısmen durması halidir. Burada işyerinde kriz veya zorlayıcı sebepten dolayı işyerindeki faaliyetin tamamen/kısmen geçici süre durdurulması söz konusu olmaktadır. Yönetmelik faaliyetin tamamen veya kısmen durdurulmasına ilişkin olarak süre bakımından daha somut kısıtlama getirmiştir. Buna göre kısa çalışma, işyerinin tamamında/bir kısmında devamlılık şartı aranmadan en az dört hafta süre ile faaliyetin tamamen/kısmen durdurulması halinde söz konusudur (Yön/3/1ç).

4. KISA ÇALIŞMANIN UYGULANMASI

Kısa çalışmayı talep eden işverenin kısa çalışma talebini Türkiye İş Kurumunun il ve ilçelerde kurulu ilgili birimine yapması gerekmektedir. Bildirimin taraf işçi sendikasına yapılması da zorunludur. Ancak bu bildirim zorunluluğu sendikanın rızasının alınması/sendikayla müzakere edilmesi anlamında değildir (Aydın, 2009: 32; Akyiğit, 2004: 3). Sendikanın bu bildirimle ilişkin herhangi bir itiraz hakkı da söz konusu değildir. Bu bağlamda, sendikaya bildirim yükümlülüğü sadece şekli bir zorunluluktur (Seçkin, 2013: 144; Çetinkaya, 2014: 446).

İşveren bildiriminde;

- a) *Kısa çalışmaya ihtiyacına kaynaklık eden sebepleri (genel/ sektörel/bölgesel ekonomik kriz veya zorlayıcı sebepleri) belirtmek zorundadır.*
- b) *İşyerine ait genel bilgileri (unvan, adres, varsa toplu iş sözleşmesi tarafı işçi sendikası, işyeri İŞKUR numarası ve sosyal güvenlik işyeri sicil numarası) belirtmek zorundadır.*

- c) *Kısa çalışma yaptırılacak işçilere ait genel bilgileri (Manyetik ve yazılı ortamda Kurumca belirlenen format) Kurum ilgili birimine teslim etmelidir (Yön/4-2).*

İşverenin, kısa çalışmayı işyerinin bütününde uygulaması zorunluluğu bulunmamaktadır (Çetinkaya, 2014: 446). İşveren ihtiyacına uygun olarak kısa çalışmayı sadece belirli bir birim için talep edebileceği gibi, işyerinin her bir kısmında farklı sürelerle de uygulayabilir (Çetinkaya, 2014: 446).

Türkiye İş Kurumu, işverenden Kısa Çalışma Talep Formu'nun ekinde yer alan hususlara yönelik bir taahhütname almaktadır. Ayrıca, Kısa Çalışma Talep Formu'nun ekinde, "*kısa çalışma uygulanacak işçi listesi, işverenin kısa çalışma talebine ilişkin gerekçeli ve yazılı beyanı, uygunluk tespitine ilişkin işveren/vekilince onaylı bilgi ve belgeler, ücret bordroları...*" gibi çeşitli bilgilerin yer alması gerekmektedir (Türkiye İş Kurumu, Kısa Çalışma Ödeneği):

Türkiye İş Kurumu'nun il ve ilçelerde kurulu birimleri ilgili yönetmeliğin 5'inci maddesi uyarınca işverenin kısa çalışma talebini, öncelikle sebep ve şekil yönünden değerlendirmektedir (Yön/5-1). Bu değerlendirme, işverenin talebi yazılı ve yönetmelikte yer alan şekil şartlarına uygunluğu bakımından yapılmaktadır. Bu bağlamda şekilden kasıt, talebin yazılı olması ve Yönetmeliğin ilgili maddelerinde sayılan olguları kapsayıp kapsamamasıyla ilgilidir. Sebep kasıt ise işverenin o başvurusuna vesile olan olguyu anlatmaktadır (Akyiğit, 2004: 15).

Kısa çalışma talebinin Türkiye İş Kurumu yerine Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na yapılması, "Kısa Çalışma Talep Formu" düzenlenmeden başvurunun yapılması (Çetinkaya, 2014: 447), Türkiye İş Kurumu tarafından belirlenen formata uygun olmayan şekilde kısa çalışma yaptırılacak işçilere ilişkin bilgileri içeren listenin hazırlanması gibi durumlarda talep şekil bakımından reddedilebilir (Çetinkaya, 2014: 447).

Kısa çalışmaya sebep teşkil etmeyecek bazı olguları ise grev, lokavt, iş durdurma ve iş yavaşlatma vb iş uyuşmazlıkları, şirketlerin kendi aralarındaki veya şirkete bağlı alt şirketlerden kaynaklanan sıkıntılar, şirketin ana tedarikçisi/müşterisiyle ortaya çıkan iş anlaşmazlıkları, mevsimsel sıkıntılardan kaynaklanan üretim azalması, işgücündeki artıştan kaynaklanan işyeri faaliyetindeki azalma, kısa çalışma uygulamasına gitmeden önce esnek çalışma uygulamaları ile krizin etkilerinin hafifletilebileceği durumlar, işletme bazında gerçekleşen pazar daralması, ödeme güçlüğü, stok artışı ve nakit darlığı gibi durumlar ile işletmenin çalışma saatlerini azaltmasının geçici olmayacağına dair kanaatler, kısa çalışma

uygulaması sonrasında tekrar tam zamanlı çalışmaya geçiş yapılamayacağı düşüncesinin ve işverenin iflasın eşiğinde olacağı ihtimalinin bulunduğu durumlar olarak sıralamak mümkündür (Küpeli, 2014: 103).

Türkiye İş Kurumu Yönetim Kurulu; genel/sektörel/bölgesel ekonomik kriz ile dışsal etkilerden kaynaklı dönemsel hallerden kaynaklanan zorlayıcı sebeplerin varlığını karara bağlamaktadır. Bu bağlamda iki durum ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, işçi ve işveren sendikaları konfederasyonlarının kısa çalışmaya yönelik ortaya çıkan nedenlerin varlığına ilişkin iddialarıdır. İkincisi ise söz konusu sebeplere ilişkin “kuvvetli emarenin bulunması durumudur (Yön/5-2).

Yönetmelik yönetim kuruluna yönelik bir istisnayı da belirtmiştir. Buna göre, “*deprem, su baskını, yangın, salgın hastalık, heyelan, seferberlik gibi durumlar için yapılan başvurularda Yönetim Kurulu Kararı aranmayacaktır*” (Türkiye İş Kurumu, Kısa Çalışma Ödeneği).

Eğer, Türkiye İş Kurumu Yönetim Kurulunca alınmış bir karar yoksa işverenler tarafından yapılan başvurular Kurumun ilgili birimi tarafından ret edilecektir (Yön/5-3). Kısa çalışma talebinin uygunluk incelenmesi bakanlık iş müfettişleri tarafından yapılacaktır. *Kısa çalışma talepleri; Rehberlik ve Teftiş Başkanlığının ilgili birimine ivedilikle gönderilecektir*” (Yön/5-4).

İşverenin yaptığı kısa çalışma başvurusu, Çalışma ve İş Kurumu Müdürlükleri tarafından şekil ve sebep açısından incelendikten sonra Bakanlık iş müfettişleri tarafından da uygunluk tespiti yapılır. Başka bir ifadeyle, işverenin kısa çalışma yaptırmayı gerektiren sebeplerin işyerini ekonomik olarak ciddi şekilde etkileyip sarstığı iddiası iş müfettişi tarafından incelenecektir (Aydın, 2009: 33).

“İş müfettişi yaptığı denetim sonrasında işverenin kısa çalışma talebi uygun bulursa konuya ilişkin olarak bir rapor tanzim eder. Söz konusu rapor Rehberlik ve Teftiş Başkanlığının ilgili birimi tarafından ilgili Türkiye İş Kurumunun ilgili birimine gönderilir. Uygunluk tespiti sonuçları da ilgili Kurum birimi tarafından işverene bildirilir” (Yön/5-4). “İşveren, uygunluk tespitine ilişkin durumu, işyerinde işçilerin görebilecekleri şekilde ilan eder. İşyerinde toplu iş sözleşmesine taraf işçi sendikası varsa Sendikaya da bildirir. İlanla işçilere duyuru yapılaması halinde, kısa çalışmaya tabi işçilere yazılı bildirim yapılmalıdır” (Yön/5-4).

İş müfettişin yaptığı inceleme neticesinde talep uygun bulunmazsa işverenin itiraz edebileceği mercie ilişkin olarak çeşitli tartışmalar söz konusu idi. Nitekim, 12/10/2017 tarihinden önce kısa çalışma uygulamasına yönelik yapılan itirazlara İş Mahkemelerine açılan davalar

görevsizlik nedeniyle reddedilmekteydi (Koçak, 2018). Nitekim, Yargıtay 7. Hukuk Dairesi 14/04/2015 tarihli, 2015/5634 Esas ve 2015/7109 sayılı Kararı'nda özetle;

“...4447 sayılı Yasa'nın Ek 1.maddesinde 'Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği' kullandırılması ile ilgili çıkan ihtilafların iş mahkemesinde görüleceğine dair bir hüküm bulunmadığı gibi, somut olayda işçi ile işveren veya işveren vekilleri arasında iş akdinden veya İş Kanunu'ndan kaynaklanan bir uyuşmazlık da söz konusu değildir. O halde davanın genel mahkemelerde görülüp çözüme kavuşturulması gerekir.” hususları vurgulanmıştır.

7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanununa (2017) göre “İş Mahkemeleri, Türkiye İş Kurumunun taraf olduğu iş ve sosyal güvenlik mevzuatından kaynaklanan uyuşmazlıklara ilişkin dava ve işlere bakar” (7036/5/1b). Bu nedenle, 12/11/2017 tarihinden itibaren kısa çalışma talebi kabul edilmeyen işverenin İş Mahkemelerine müracaat etmesi gereklidir (Koçak, 2018).

5. KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ

5.1. Kısa Çalışma Ödeneğine Hak Kazanma Şartları

Kısa çalışma uygulaması çeşitli hukuki neticeler de doğurmaktadır. Bunlardan en önemlisi kısa çalışma nedeniyle çalışma süresi azaltılacak olması ya da çalışmayacak işçiye ücret kaybını telafi etmek amacıyla yapılacak ödemedir. Nitekim, 4447 sayılı İşsizlik Sigortası hakkında kanunun Ek 2-3 maddesinde kısa çalışma halinde İşsizlik Sigortası Fonundan kısa çalışma ödeneği ödeneceği hüküm altına alınmıştır. Ayrıca aynı maddede işçinin kısa çalışma ödeneğine hak kazanabilmesi için, hizmet akdinin feshi dışında işsizlik sigortasını hak etme şartlarını yerine getirmesi gerektiği belirtilmiştir.

Sigortalının, kısa çalışma ödeneğinden yararlanabilmesi için 3 şartı yerine getirebilmesi gereklidir (Türkiye İş Kurumu, Kısa Çalışma Ödeneği). Bunlar;

- Kısa çalışma talebinin uygun bulunması
- İşçinin kısa çalışmanın başladığı tarihte, çalışma süreleri ve işsizlik sigortası primi ödeme gün sayısı bakımından işsizlik ödeneğine hak kazanmış olması (4447/50)
- Kısa çalışmaya katılacaklar listesinde işçinin bilgilerinin bulunması şeklinde sıralanabilir.

Tablo 1. Kısa Çalışma Ödemeleri

Aylar	2017		2018		2019	
	Kişi Sayısı	Ödeme Miktarı TL	Kişi Sayısı	Ödeme Miktarı TL	Kişi Sayısı	Ödeme Miktarı TL
Ocak	125	143.405	6	13.273	26.562	18.800.216
Şubat	31	29.291	1	1.692	36.139	24.598.007
Mart	54	106.333	0	0	35.85	27.965.853
Nisan	51	121.312	17	60.587	23.259	20.946.361
Mayıs	2	3.386	20	47.197	11.964	10.272.950

Kısa çalışma Ödeneği (Bin, TL)

140.000
120.000
100.000
80.000

116.005

Haziran	25	54.872	1	667	9.638	7.4325.462
Temmuz	28	64.857	32	89.033	6.328	5.986.609
Ağustos	21	45.943	0	0		
Eylül	15	24.941	143	330.876		
Ekim	38	56.459	4	11.759		
Kasım	95	75.078	43	116.158		
Aralık	21	34.084	4.123	2.399.541		
Toplam		759.961		3.070.784		116.005.458

Ödeme miktarlarına, kişiler adına ödenen GSS primleri ve Damga Vergisi ile işlem giderleri dâhil değildir.
Kaynak: Türkiye İş Kurumu (2019a), https://media.iskur.gov.tr/31950/07_temmuz.pdf (Erişim Tarihi: 15.08.2019)

5.2. Kısa Çalışma Ödeneğinin Miktarı, Ödenmesi ve Durdurulması

Kısa çalışma ödeneği 4447 sayılı İşsizlik Sigortası hakkında kanunun 50’nci maddesindeki esaslara göre ödenmektedir ve Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği Hakkında Yönetmelik’in 7/2 maddesinde belirtildiği üzere kısa çalışma ödeneğinin süresi üç ayı aşmamak üzere kısa çalışma süresi kadardır.

Kısa çalışma ödeneğinin hesaplanmasında işyerinde uygulanan haftalık çalışma süresini tamamlayacak şekilde, çalışılmayacak süreler için aylık hesaplanacağı ve kısa çalışma ödeneğinin, uygunluk tespitinde belirtilen süreyi aşmamak kaydıyla fiilen gerçekleşen kısa çalışma süresi üzerinden verileceği yönetmelikte hüküm altına alınmıştır (Yön/7: 3-5). Başka bir ifadeyle, kısa çalışma ödeneği, uygunluk tespitinde belirtilen süreyi aşmamak şartıyla fiilen çalışılmayan süresi kadar ödenecektir. Örneğin haftalık 45 saatlik çalışma süresinin bulunduğu bir işyerinde çalışması süresi sadece 22,5 olarak belirlenmişse, çalışılmayan 22,5 saatlik süre kadar kısa çalışma ödeneği ödenecektir.

Günlük kısa çalışma ödeneği sigortalının günlük ortalama brüt kazancının %60’ıdır. Ancak kısa çalışma ödeneği miktarına bir tavan miktar getirilmiştir. Buna göre ödenek, aylık asgari ücretin brüt tutarının %150’sini geçemeyecektir (4447/Ek 2-4) belirtilmiştir.

Kanunda belirtilen sınırlamalardan dolayı (%60, %150) işçinin ücret farkı söz konusu olabilmektedir. Ancak işçinin kanundan kaynaklı olarak ortaya çıkan farkları talebi söz konusu değildir (Koçak, 2018).

Kısa çalışma ödeneği işçiye ödenir ve brüt kazançtan sadece damga vergisi kesilmektedir (Tiryaki, 2019; Koçak, 2018). 2019 yılında uygulanacak olan aylık kısa çalışma ödeneği hesabı aşağıda verilmiştir.

Tablo 2. Aylık Kısa Çalışma Ödeneğinin Hesaplanması

	Son 12 Aylık Prime Esas Kazançların Aylık Ortalaması	Hesaplanan İşsizlik Ödeneği Miktarı	Damga Vergisi	Ödenecek İşsizlik Ödeneği Miktarı
Son 12 Ay Asgari Ücretle Çalışan	2.558,40	1.535,04	11,65	1.523,39
Son 12 Ay 4.000 TL ile Çalışan	4.000,00	2.400,00	18,22	2.381,78
Son 12 Ay 8.000 TL ile Çalışan	8.000,00	3.837,60 (*)	29,13	3.808,47

(*) Hesaplanan işsizlik ödeneği miktarı, aylık asgari ücretin brüt tutarının %150'sini geçemez.
Kaynak: Türkiye İş Kurumu (2019b). <https://www.iskur.gov.tr/isveren/kisa-calisma-odeneği>, (Erişim Tarihi: 06.06.2019)

Kısa çalışma ödeneği, “*çalışılmayan süreler için, işçinin kendisine ve aylık olarak her ayın beşinde ödenir*”.

İşyerinde bir haftadan fazla süre ile işin durmasını gerektirecek zorlayıcı neden meydana gelirse, işçi, iş sözleşmesini sürenin bitiminden önce/bildirim süresini beklemeksizin feshedebilir (4857/24-III). Söz konusu zorlayıcı sebepler dolayısı çalışamayan işçiye bu bekleme süresi içinde bir haftaya kadar her gün için yarım ücret ödenir. Zorlayıcı sebeplerle işyerinde kısa çalışma yapılması halinde, yukarıda belirtilen bir haftalık süreden sonra başlamaktadır. (4447/Ek 2-5, Yön/7-6). Söz konusu bir haftalık süredeki ücret ve prim yükümlülükleri işveren tarafından karşılanmaktadır (Türkiye İş Kurumu Kısa Çalışma Ödeneği).

4447 Sayılı Kanun’a göre kısa çalışma ödeneğinden yararlananlara ait sigorta prim ve sağlık hizmetlerine ilişkin işlemler 5510 sayılı Kanunda belirtilen esaslar çerçevesinde yerine getirilir (4447/Ek 2-4). Kısa Çalışma Kapsamında; işçilere kısa çalışma ödeneği ile genel Sağlık Sigortası primleri hizmetleri sağlanmakta ancak kısa ve uzun vadeli sigorta primleri aktarılmamaktadır (Türkiye İş Kurumu Kısa Çalışma Ödeneği).

“*Kısa çalışma ödeneği üç ayı aşmamak şartıyla kısa çalışma süresi kadar ödenmekte ve hak edilen işsizlik ödeneğinden mahsup edilmektedir.*” (Türkiye İş Kurumu Kısa Çalışma Ödeneği). Başka bir ifadeyle, Kısa çalışma ödeneğinden faydalanan sigortalı, 4447 sayılı Kanunda öngörülen şartlar oluşmadan işsiz kalırsa, kısa çalışma ödeneği aldığı süre düşüldükten sonra, hak edilen işsizlik ödeneği süresi kadar işsizlik ödeneğinden faydalanır (Yön/7-8). Örneğin, üç ay süre ile kısa çalışma ödeneği alan ve bu süre sonunda sözleşmesi sona eren bir işçi, şayet 180 günlük işsizlik ödeneği alma hakkı söz konusu ise, 180 günden 90 günlük süre düşülerek sadece 90 gün boyunca işsizlik ödeneği alabilecektir (Yüksel, 2018).

Kısa çalışma ödeneğinin süresi üç ayı aşmamak kaydıyla kısa çalışma süresi kadar olduğu ve kısa çalışma ödeneğinin süresini altı aya kadar uzatmaya ve işsizlik ödeneğinden mahsup edilip edilmeyeceğini belirlemeye Cumhurbaşkanının yetkilidir. 2008, 2009 ve 2010 yıllarında kriz dönemi yapılan kısa çalışma ödemelerinin, başlangıçta belirlenen işsizlik ödeneği süresinden düşülmeyeceği kararlaştırılmıştır (Koçak, 2018). 26.06.2019 tarihli ve 30813 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 1198 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile işyerleri için 3 ay olarak uygulanan kısa çalışma süresi, 3 ay süre ile uzatılmıştır. Ayrıca, kısa çalışma süresi uzatılan hallerde ilk üç aylık dönemde yapılan ödemelerin başlangıçta belirlenen işsizlik ödeneği süresinden mahsup edilmemesi de kararlaştırılmıştır (Türkiye İş Kurumu, 2019c).

Kısa çalışma dönemine rastlayan hafta tatili ve genel tatillere günlerine ilişkin ödemelerin nasıl yapılacağı yönetmelikte açıklanmıştır. Buna göre çalışılmayan hafta tatili, ulusal bayram ve genel tatil günlerine ilişkin ücret ve kısa çalışma ödeneği miktarı çalışma süresine orantılı olarak taraflarca, yani işveren ve Türkiye İş Kurumu tarafından ödeneceği hüküm altına alınmıştır (Yön/7-9).

İş Kanunu’nun yıllık izin bakımından çalışılmış gibi sayılan haller başlıklı 55’inci maddesine göre 65’inci maddedeki kısa çalışma süreleri yıllık ücretli izin hakkının hesabında çalışılmış gibi sayılır. Kanunun 65’inci maddedeki kısa çalışma uygulaması 4447 Sayılı Kanun’a taşınması rağmen mahiyetinde bir değişiklik olmamıştır. Bu nedenle kısa çalışma sürelerini yıllık izin bakımından çalışılmış gibi sayılması uygun olacaktır.

İş Kanunu’nda işçilerin aylık ücretlerinin (1/4) dörtte birinden fazlasının haczedilemeyeceği veya başkasına devir ve temlik olunamayacağı hüküm altına alınmıştır. Benzeri bir düzenlemeyle kısa çalışma ödeneğinin nafaka borçları hariç haczedilemeyeceği, başkasına devir/temlik edilemeyeceği belirtilmiştir (Yön/7-10). Kısa çalışma ödeneğinin nafaka borçları dışında devir ve haczi mümkün değildir. Aksine anlaşma işlemi geçersiz kılar (Akyiğit, 2004: 26).

Kısa çalışmaya uygulamasına yönelik olarak işverenin hatalı bilgi vermesine ilişkin hukuki müeyyide getirilmiştir. Buna göre, işveren hatalı bilgi ve belge vererek fazla ödemelere sebep olursa, yasal faizi ile birlikte işverenden söz konusu miktarlar tahsil edilecektir (4447/Ek 2-7).

İlgili yönetmelikte hangi durumlarda kısa çalışmanın durdurulacağına da yer verilmiştir. Buna göre iş müfettişleri tarafından yapılan denetimlerde işverenin ödenek alan işçilerin çalışma

süreleri ile ilgili hatalı ve yanlış bilgi ve belge verdiği belirlenirse iş müfettişinin talebiyle kısa çalışma ödeneği durdurulabilecektir (Yön/8: 1-2).

Diğer taraftan kısa çalışma ödeneğinin kesilmesi de yönetmelikte düzenlenmiştir: Buna göre

- *“Kısa çalışma ödeneği alanların işe girmesi halinde,*
 - *Yaşlılık aylığı almaya başlaması halinde,*
 - *Herhangi bir sebeple silâh altına alınması halinde,*
 - *Herhangi bir kanundan doğan çalışma ödevi nedeniyle işinden ayrılması halinde,*
 - *Geçici iş göremezlik ödeneğinin başlaması halinde geçici iş göremezlik ödeneğine konu olan sağlık raporunun başladığı tarih itibarıyla”*
- Kısa çalışma ödeneği kesilir (Yön/9-1).*

SONUÇ

Üretim faktörlerinin yeterince kullanılmamasını anlatan işsizlik dünyanın en önemli iktisadi problemlerin başında gelmektedir. İşsizliğin bireysel, ekonomik ve toplumsal bir takım olumsuz sonuçları bulunmaktadır. Devletler işsizliği azaltmaya yönelik çeşitli istihdam politikaları uygularlar. Kısa çalışma, işsizlik ile mücadelede önemli bir istihdam politikası aracıdır. Kısa çalışma uygulaması özellikle, son 10 yılda yaşanan ekonomik krizlerde işsizliğin sosyal maliyetlerini azaltmada önemli işlev görmüştür.

Türkiye’de 4857 sayılı İş Kanunu’nda (2003) düzenlenen kısa çalışma, 2008 yılında yapılan değişiklikle İş Kanunu’ndan çıkartılarak 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamına alınmıştır. Yapılan bu olumlu düzenlemeyle İş Kanunu kapsamı dışında hizmet akdine tabi çalışanlar da (gemiadamı, gazeteci) kısa çalışma uygulamasından faydalanmaya başlamıştır.

Kısa çalışma ile amaçlanan, genel/sektörel/bölgesel ekonomik kriz veya zorlayıcı nedenlerle işyerindeki haftalık çalışma sürelerinin geçici şekilde azaltılması/işyerinde faaliyetin tamamen/kısmen durdurulması durumunda, üç ayı aşmamak şartıyla sigortalılara gelir desteği sağlanmasıdır. Son yıllarda kısa çalışma ödeneğinde artış gözlenmektedir. Örneğin 2017 yılında toplam 759.961 TL ve 2018 yılında toplam 3.070.784 TL yapılan kısa Çalışma Ödemesi 2019 yılının sadece ilk yedi ayında 116.005.458 TL’ye ulaşmıştır.

Kısa çalışma uygulamasına özellikle kriz dönemlerinde ihtiyacı artmaktadır. Kısa çalışma ödeneğine hak kazanabilmek için, kriz/zorlayıcı sebeplerle işyerinde çalışma süresinin azalması/durması gibi şartların yanı sıra, sigortalının da işsizlik sigortasına hak kazanabilme şartını taşıması gereklidir. İşsizlik sigortasına hak kazanmayan sigortalı aynı zamanda kısa

çalışma ödeneğine de hak kazanmamaktadır. Bu nedenle kısa çalışmaya hak kazanma şartlarının hafifletilmesi kısa çalışma uygulamasına daha fazla işlerlik kazandıracaktır.

Günlük kısa çalışma ödeneği; sigortalının günlük ortalama brüt kazancının %60 şeklinde tespit edilmiştir. Ancak ödenekte bir tavan kısıtlaması da söz konusudur. Zira, kısa çalışma ödeneği miktarı, aylık asgari ücretin brüt tutarının %150’sini geçemeyecektir. Özellikle asgari ücretin brüt tutarının %150’si ile sınırlandırılması, yüksek ücretlilerin aleyhinde bir durum oluşturmaktadır. Bu nedenle kısa çalışma ödeneklerinin artırılması ve tavan sınırlamasının esnetilerek sadece işçinin aldığı ücretin belli bir yüzdesi şeklinde belirlenmesi daha faydalı olacaktır.

Kısa çalışma uygulamasına geçilmesinde bürokratik işlemlerin çokluğu işverenlerin bu süreçte müracaatlarını zorlaştırmaktadır. Zaman zaman müracaatlarda çeşitli suiistimaller de olabilmektedir. Ancak sistemin işleyişi daha basit ve kolay hale getirilmelidir. Aksi durumda kötü örneklerden dolayı sürecin zorlaştırılması iyi niyetli kişileri olumsuz etkileyecektir.

KAYNAKÇA

- Abraham, K. G. ve Houseman, S. N. (2012). “Short-Time Compensation as a Tool to Mitigate Job Loss? Evidence on the U.S. Experience During the Recent Recession”, https://research.upjohn.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1198&context=up_working_papers (Erişim Tarihi: 06.03.2019).
- Akyiğit, E. (2004). Kısa Çalışma Türk Ağır Sanayii ve Hizmet Sektörü Kamu İşverenleri Sendikası (TÜHİS), Ağustos-Kasım. s. 1-35, <http://www.tuhis.org.tr/upload/dergi/1348752326.pdf> (Erişim Tarihi: 07.03.2019).
- Aydın, U. (2009). Kısa Çalışma Uygulaması ve Güncel Gelişmeler, MESS Sicil, 13, s. 29 – 40
- Aykaç, M. ve Güllü, G. (2006). "Avrupa'da İşsizlik ve Emek Piyasalarının Performansı", Stratejik Öngörü, 8, s. 34-46.
- Balleer, A., Gehrke, B., Lechthaler, W. ve Merkl, C. (2016). “Does short-time work save jobs? A business cycle analysis”, European Economic Review, 84, s. 99-122.
- Bayram, S. (2010). Kısa Çalışma Ödeneğinde Son Durum Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi, Mart. Sayı:75
- Cahuc, P. ve Nevoux, S. (2017). Inefficient Short-Time Work, IZA DP No. 11010, <http://ftp.iza.org/dp11010.pdf> (Erişim Tarihi: 08.04.2019).
- Demir, F. ve Gerşil, G. (2008). Çalışma Hayatında Esneklik ve Türk Hukukunda Esnek Çalışma. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2), s. 68-89.
- Görücü, İ. (2008). Türk Çalışma Hayatında Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği Uygulaması Hikmet Yurdu, 1 (2), s. 77-89

- Hekimler, A. (2015). Federal Almanya’da Kısa Çalışma Ödeneğine İlişkin Yasal Düzenlemelerin Genel Çerçevesi, Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, 68, s. 155-185,
- Hijzen, A. ve Martin, S. (2013). “The Role Of Short-Time Work Schemes During The Global Financial Crisis and Early Recovery: A Cross-Country Analysis”, IZA DP No: 7291, <http://ftp.iza.org/dp7291.pdf> (Erişim Tarihi: 04.03.2019).
- Hijzen, A. ve Venn, D. (2011). “The Role of Short-Time Work Schemes During the 2008-09 Recession“, OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 115. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5kgkd0bbwvxp-en.pdf?expires=1562289025&id=id&accname=guest&checksum=65BDA736ABFFD9312BE6A3B1B8E82A43> (Erişim Tarihi: 07.04.2019).
- Kapar, R. (2011). “Aktif İşgücü Piyasası Politikaları” İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 55 (1), s. 341-371.
- Kayalı-Çetinkaya, T. (2014). Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği, Ankara Barosu Dergisi, 4, s. 414-474.
- Koçak, O. (2018). Kısa Çalışma Ödeneği (2018 – 2019), Çalışma Mevzuatı, 20 Ekim 2018, <https://www.calismamevzuati.com/2018/10/kisa-calisma-odeneği/> (Erişim Tarihi: 07.04.2019).
- Kuzgun, İ. (2005). Türkiye’de Kısa Çalışma, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23 (2), s. 33-52.
- Küpeli, O. (2014). Kısa Çalışma Ödeneği Kapsamında İşyeri Analizi ve Türkiye İş Kurumu İçin Model Önerisi, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Mahiroğlu, A. ve Korkmaz, A. (2007). İşsizlikle Mücadelede Emek Piyasası Politikaları, Bursa: Ekin Yayınları.
- Makas, R. (2012). Bakanlar Kurulu'nca Üç Aydan Altı Aya Uzatılan Kısa Çalışma Dönemi Kıdem Tazminatı Hesabında Dikkate Alınır mı? Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (7)1-2, s.1-26.
- Martin, J. M. (2014). Activation and Active Labour Market Policiesin OECD Countries: Stylized Facts and Evidence on their Effectiveness, IZA Policy Paper No. 84, <http://ftp.iza.org/pp84.pdf> (Erişim Tarihi: 08.04.2019).
- Ocak, S. (2008). Türk İş Hukukunda Kısa Çalışma, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- Özer, U. (2018). Güvenceli Esneklik Stratejisi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi Anabilim Dalı.
- Parlak, Z. (2011), Emek Piyasalarında Esneklik, Sarajevo: International University of Sarajevo Press.
- Seçkin, M. İ. (2013). Kriz Dönemlerinde Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği”, İstanbul Barosu Dergisi, (87)1, s. 128-155, İstanbul.
- Sonkaya, Ç. (2009). Fesih ve Ücret Ekseninde Kısa Çalışma, Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi Şubat, 62.
- Tiryaki, H. (2019). Kısa Çalışma Ödeneği ve İşverenlerin Başvuru Yapması, Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi, 181.

- Türcan -Özşuca, Ş. (2003). Esneklik ve Güvenlik İkileminde Türkiye Emek Piyasası, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Türkiye İş Kurumu (2019a). İşsizlik Sigortası Fonu Bülteni Şubat 2019, https://media.iskur.gov.tr/25581/02_subat.pdf (Erişim Tarihi: 09.05.2019).
- Türkiye İş Kurumu (2019b). Kısa Çalışma Ödeneği <https://www.iskur.gov.tr/isveren/kisa-calisma-odenegi> (Erişim Tarihi: 09.05.2019).
- Türkiye İş Kurumu (2019c). <https://www.iskur.gov.tr/duyurular/kisa-calisma-uygulamasinin-suresinin-uzatilmasina-iliskin-duyuru/> (Erişim Tarihi: 29/07/2019).
- Uğraş, B. (2014). İş Hukukunda Kısa Çalışma Kavramı ve Kısa Çalışma Ödeneğine Hak Kazanmanın Koşulları; Çalışma İlişkileri Dergisi, (5)1, s. 49-68.
- Vroman, W. ve Brusentsev, V. (2009). “Short-Time Compensation as a Policy to Stabilize Employment.” <https://www.urban.org/sites/default/files/publication/30751/411983-Short-Time-Compensation-as-a-Policy-to-Stabilize-Employment.PDF> (Erişim Tarihi: 04.03.2019).
- Yüksel, F. (2018). Yapılan Son Düzenlemeler Sonrasında Kısa Çalışma Ödeneği ve Hesaplanması, Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi, 180.



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 225-248

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 21.07.2019

Kabul Tarihi: 03.10.2019

TÜRKİYE’DE TRAFİK KAZALARI VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİ: ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI*

İlham AKDAĞ**

Öz

Trafik kazaları neden olduğu insani kayıpların yanı sıra özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınma süreçlerini yakından etkilemektedir. Bu bakımdan çalışmanın amacı, Türkiye’deki 1995-2017 dönemine ait trafik kazalarının ekonomik kalkınma ile ilişkisinin analiz edilmesidir. Çalışmada yöntem olarak, trafik kazaları ile ekonomik kalkınma göstergelerine dair değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkinin analizi amacıyla Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) eşbütünleşme modeli kurulmuştur. Ardından modelin geçerliliği test edilmiş ve değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkiler belirlenmiş ve nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir. Çalışmada varılan sonuçlara göre, kaza sayısı ile ekonomik kalkınma arasında kısa ve uzun dönem ilişkisi, hukuk üstünlüğü ile insani gelişmişlik endeksleri arasında tespit edilmiştir. Motorlu araç sayısı ile kısa ve uzun dönemli bir ilişkiye rastlanmamıştır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi analizine göre, motorlu araç sayısından ve insani gelişmişlik endeksinden kaza sayısına doğru tek yönlü nedensellik elde edilmiştir. Bu sonuca göre, motorlu araç sayısındaki ve insani gelişmişlik endeksindeki değişimler, trafik kaza sayısında değişime yol açmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ulaşım, Trafik Kazaları, Ekonomik Kalkınma, ARDL Eşbütünleşme Modeli, Nedensellik Analizi.

JEL Kodları: C32, O18, R41

RELATIONSHIP OF TRAFFIC ACCIDENTS AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN TURKEY: ARDL BOUND TESTING APPROACH

Abstract

In addition to the human losses caused by traffic accidents closely affect especially the economic development processes of underdeveloped and developing countries. In this respect, the aim of this study is to analyze the relationship between traffic accidents that the time period covered is 1995 and 2017 and economic development. As the method of study, to analyze the short and long term relationship between variables of related to traffic accidents and economic development indicators an Autoregressive Distributed Lag (ARDL) cointegration model was established. Afterwards, the validity of the model was tested and short and long term relationships between the variables were determined and relation of causality was analysed. According to the results obtained in the

* Bu çalışma, Akdağ, İlham (2019). “Türkiye’deki Trafik Kazaları İle Ekonomik Kalkınma Arasındaki İlişkinin Analizi (1995-2017)” adlı doktora tezinden üretilmiştir.

** Dr., ilhamakdag@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8608-8928

study, short and long term relations between traffic numbers and economic development have been identified among the rule of law and human development indices. A long-term and short term relationship with the number of motor vehicles is not available. According to causality analysis between dependent variables and independent variables, one-way causality from number of motor vehicles and human development indexes to number of accidents are available. This conclusion shows that changes in the number of motor vehicles and human development indexes lead to a change in the number of traffic accidents.

Keywords: *Transport, Traffic Accidents, Economic Development, ARDL Cointegration Model, Causality Analysis.*

JEL Codes: *C32, O18, R41*

GİRİŞ

Günümüzde hemen hemen tüm dünya genelinde artan nüfus, teknolojik ilerleme ve görece refah düzeyindeki artışla beraber özellikle otomobil sayısındaki artışa paralel ulaşım önemli sorunlar arasında yerini almıştır. Ulaşım sorunu aynı zamanda hava kirliliği, gürültü, trafik sıkışıklığı, artan enerji tüketimi gibi birçok problemi beraberinde getirmiştir. Ancak bu problemlerden ilk sırada yer alan kuşkusuz trafik kazalarıdır.

Dünya’daki trafik kazalarına bakıldığında en çok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde meydana geldikleri görülmektedir. Günümüzde, bu ülkelerdeki trafik kazalarının sosyal ve ekonomik etkileri ürkütücü boyutlara ulaşmış durumdadır. Örneğin, trafik kazalarına bağlı trafik ölümleri, Asya kıtasında %80, Latin Amerika’da ve Afrika’da %40 oranında artmış durumdadır. Gelişmiş ülkelerde ise bu tablonun tersine, trafik kazaları giderek azalmaktadır. Bu durum trafik kazalarında kalkınmışlık veya gelişmişlik düzeyinin önemli bir gösterge olduğunu ifade etmektedir.

Trafik kazaları ile ilgili ülkemizdeki duruma bakıldığında öncelikle ulaşım türleri arasında dengeli dağılan bir ulaşım sistemimizin bulunmadığı görülmektedir. Ulaşım türleri içinde en çok karayolu ulaşımının tercih edilmesi karayolu trafiğinin yoğunluğunu artırmakta, gerekli güvenlik önlemlerinin alınmaması ve insan kusurunun ağırlıklı olduğu ülkemizde trafik kazalarında azalış ya olmamakta ya da araç sayısındaki artışa göre nispi azalış göstermektedir. TÜİK verilerine göre, 2017 yılındaki toplam trafik kaza sayısı 1.202.716 adettir. Bu kazaların 182.669’u ölümlü yaralanmalı kazalar ve 1.020.047’si maddi hasarlı kazalardan oluşmaktadır. Bu kazalarda 7.427 kişi hayatını kaybetmiş ve 300.383 kişi ise yaralanmıştır. Bu rakamları düşününce ülkemizdeki trafik kazalarının ne kadar ürkütücü boyutlarda olduğu görülmektedir. Bu rakamlar Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında ise toplam ölümlü ve yaralanmalı kaza sayısı bakımından Türkiye, Almanya’dan sonra ikinci sırada yer almakta, ölü sayısı

bakımından ise maalesef ilk sırada yer almaktadır. Dolayısıyla gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ülkemizin trafik kazaları karnesi hala iyi bir durumda değildir.

Trafik kazaları ile ilgili dünyadaki ve ülkemizdeki durumun boyutları düşünüldüğünde, trafik kazalarının ülke ekonomilerini ciddi düzeyde etkilediği görülmektedir. Özellikle azgelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin kalkınma süreçlerinde fiziki ve beşeri sermaye kaybına yol açan trafik kazalarının göz ardı edilmesi mümkün değildir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki 1995-2017 dönemine ait trafik kazaları ile ekonomik kalkınması arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Bu amaçla öncelikle literatürde bu alandaki çalışmalar ve çalışmada uygulanan yöntemler olan Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Zivot-Andrews birim kök testleri, eşbütünlük ve Granger nedensellik analizleri hakkında bilgi verilecek, ardından veri seti tanıtılarak elde edilen bulgulara yer verildikten sonra son olarak varılan sonuçlar sunulacaktır.

1. LİTERATÜR

Literatürde bu alandaki çalışmalara bakıldığında, trafik kazaları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin yanı sıra çalışmaların ağırlıklı olarak trafik kazalarının ekonomik büyüme ile ilişkisi ve benzin fiyatları, işsizlik ilişkisi gibi spesifik araştırmalara yoğunlaştığı görülmektedir. Trafik kazaları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalar şöyledir: Beeck, Borsboom ve Mackenbach (2000), 21 endüstrileşmiş ülkedeki refah düzeyi ile trafik ölümleri arasındaki ilişki lineer regresyon yöntemi ile analiz edilmiştir. 1962-1990 döneminin baz alındığı çalışmanın sonucuna göre, trafik ölümleri ile ülkelerin refah düzeyi arasında uzun dönem ilişki bulunmaktadır. Buna göre, ekonomik kalkınma ilk aşamada trafik ölümlerinin artmasına etki etmekte, ancak daha sonra koruyucu olmaktadır. Paulozzi vd. (2007), diğer çalışmalardan farklı olarak ekonomik kalkınma ile trafik ölümleri arasındaki ilişkiyi motorlu ve motorlu olmayan araçlar olarak iki kategoride araştırmışlardır. 44 ülkeye ait verilerin ve kesitsel regresyon yönteminin kullanıldığı çalışmada, bin kişi başına 100 motorlu araç düşen ve kişi başına düşen milli geliri 2.000 \$'dan düşük olan ülkelerde motorlu araç ölümlerinin, kişi başına düşen milli geliri 24.000\$'a kadar olan ülkelere göre çok daha yoğun olduğu görülmüştür. Kopits ve Cropper (2008), 1963-1999 dönemini baz alarak 88 ülkedeki trafik kazaları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada, trafik ölüm oranının kişi başı gelir seviyesine göre ters orantı içinde olduğu sonucuna varılmıştır. Law, Noland ve Evans (2010), trafik ölümleri ile kalkınma arasındaki ilişkiyi gelişmiş ve az gelişmiş olarak iki kategoride 60 ülkenin verileri ile analiz etmişlerdir. Kuznets eğrisinin deneysel olarak yeniden analiz edildiği çalışmada, az

gelişmiş ülkelerdeki kurumsal kalitenin artırılmasının ve tıbbi imkan ve teknoloji düzeyinin yükseltilmesinin trafik ölümlerinin azaltılmasına katkıda bulunacağı sonucu elde edilmiştir.

Daha önce de ifade edildiği gibi literatürde trafik kazaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalar daha yoğunluktadır. Ancak çalışmanın konusu ekonomik kalkınma olması nedeniyle ekonomi büyüme ile ilgili çalışmaların detayına yer verilmeyip sadece neler olduğu verilecektir. Bu çalışmalar; Soderlund ve Zwi (1995), Kopits (2004), Bishai vd. (2006) Garg ve Hyder (2006), Bener vd. (2010), Iwata (2010), Bagherinabel (2014), Chen (2014), Yannis, Papadimitriou ve Folla (2014), Enu (2015), Yusuff (2015), Bougueroua ve Carnis (2016), Dadgar ve Norström (2016), Wiebe vd. (2016), Alptekin, Aladağ ve Alptekin (2017), Wang vd. (2017)’dir. Bu çalışmalara genel olarak bakıldığında trafik kazaları ile ilgili kaza sayısı, trafik ölüm sayısı/oranı, araç başına düşen trafik ölüm oranı/sayısı, trafik yaralanma oranı/sayısı, motorlu araç sayısı gibi değişkenlerin kullanıldığı görülmektedir. Bu çalışmalarda ekonomik değişkenler olarak genellikle, araç sayısı, yol yoğunluğu, toplam yüzey alanı, kişi başına düşen GSMH, kişi başına düşen yıllık üretim, GSYH, nüfus sayısı, karayolu uzunluğu, toplam işgücü, kamu harcamaları miktarı, yakıt tüketiminin kullanıldığı görülmektedir.

2. YÖNTEM

2.1. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Testi

Herhangi bir zaman serisi genellikle stokastik veya rassal bir süreç tarafından üretilir. Buna örnek olarak GSYİH ve kişisel tüketim harcamaları verilebilir. Zaman serileri analizlerinde bir ekonomik veri setinden çıkarımlar yapabilmek için serinin ortalamasında ve varyansında sistematik bir değişimin olmaması ve düzenli periyodik değişimler bulunmaması halinde seri durağan olarak tanımlanır. Gerçek hayatta birçok zaman serisi durağan değildir ve durağan hale getirilmesi ise fark alma yoluyla olur. Ancak fark alma işlemi öncesinde ve sonrasında durağanlığın test edilmesi gereklidir. Bunun da iki yolu vardır; ilki korelogram analizi, ikincisi ise birim kök testidir. Birim kök testinde birim kökün varlığı durağan olmamayı ortaya koyar (Sevüktekin ve Çınar, 2017: 62-63). Bunun içinde Dickey ve Fuller birim kökün varlığını ortaya koymak için formel bir test süreci geliştirmişlerdir. Dickey-Fuller tarafından geliştirilen denklemlerin bağımlı değişkenine ait gecikmeli değerlerin modele eklenmesiyle genişletilmiş ve aşağıdaki denklemler elde edilmiştir:

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \beta_t + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Elde edilen bu denklemlere de DF testi uygulanabilmekte ve böylelikle bu testler Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi olarak adlandırılmaktadır. Dickey-Fuller τ istatistiklerindeki kritik değerler ADF testlerinde de kullanılır ve aynı hipotez burada da geçerlidir. Diğer bir ifadeyle eğer denklem (1), (2) ve (3)'ün OEKK (Sıradan En Küçük Kareler) tahminleri için t_δ yeterince negatif çıkarsa, bu durumda zaman serileri durağan olacaktır. Ters durumda zaman serileri durağan dışı olacaktır.

Yukarıda açıklandığı gibi bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin başlangıçtaki Dickey-Fuller denklemlerine eklenmesiyle kalıntılarda görülen otokorelasyon da ortadan kalkmış olur. Birim kök testinin uygulanması için kullanılacak bir denklemdeki gecikme sayısı p 'yu bulmak için genellikle Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) kullanılmaktadır. Bunun dışında kalıntıların otokorelasyona sahip olup olmadığını anlamak için Breusch-Godfrey ve Lagrange çarpanları (LM) testleri uygulanabilmektedir (Seddighi, 2012: 290-291).

2.2. Zivot-Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Ekonomideki yapısal bozulmalar nedeniyle ekonomik ilişkilerde bir bozulma meydana getirir. Örneğin, önemli para birimi krizleri veya petrol ambargoları ve yaptırımlar gibi dış ekonomik şoklar. Veyahut genellikle ekonomide yapısal değişiklikler meydana getiren iç politika değişimleri. Sebepleri ister iç veya dış olsun, yapısal bir kırılma ekonomik ilişkilerin, yanlış belirlenmiş ekonometrik modellerin ve hatalı çıkarımın başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olur. Bu nedenle pratikte, parametre kararlılığı için rutin olarak tanısıl testler yapılmalıdır (Seddighi, 2012: 98).

Zivot ve Andrews'e göre kırılma zamanı içsel (endojen) olarak tahmin edilebilir. Bu yaklaşıma göre, kırılma zamanının dışsal olarak modele eklenmesi durumunda hipotez testlerinin sonuçları birim kök reddine yol açacaktır.

Zivot-Andrews yaklaşımındaki üç model için H_0 hipotezi için model, sürüklenmeli (kayan) rassal yürüyüş modeli şöyledir:

$$Y_t = \mu + Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Sıfır hipotezinde Y_t serisinin yapısal kırılma olmadan entegre olduğu varsayıldığından karşıt hipotezin bilinmeyen bir kırılma zamanına sahip olan bir trend durağan süreçle temsil edildiği varsayılmaktadır. Bu nedenle Zivot-Andrews trend durağanlığını yansıtan alternatif hipoteze en çok etkiyi yapan kırılma noktasını (λ) tahmin etmeyi amaçlamışlardır. Yani bu istatistiğin küçük değerleri H_0 hipotezinin reddine neden olunca, $\alpha_i=1$ ($i=A,B,C$) testi için tek yanlı t-istatistiğini minimize eden nispi kırılma yansıması (λ) seçilir. Bu durumda $i=A, B, C$ modelleri için minimum t değerini veren kırılma yansıması $t_{\hat{\alpha}}^i \left[\hat{\lambda}_{inf}^{(i)} \right]$ olarak tanımlanabilir.

Zivot-Andrews denklem (4) ile ifade edilen modelde yapısal kırılma olmadığından Perron’da (1989) kullanılan kukla değişkenlere $D(T_B)_t$ ’ye ihtiyaç duymaz. Bu nedenle Zivot-Andrews’in, Perron’un ADF test stratejisini izleyerek birim kökü test etmek için kullandıkları regresyon denklemleri aşağıda verilmiştir:

$$\text{Model A: } Y_t = \hat{\mu}^A + \hat{\theta}^A DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^A t + \hat{\alpha}^A Y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \hat{C}_j^A \Delta Y_{t-j} + \hat{\varepsilon}_t \quad (5)$$

$$\text{Model B: } Y_t = \hat{\mu}^B + \hat{\beta}^B t + \hat{\gamma}^B DT_t^*(\hat{\lambda}) + \hat{\alpha}^B Y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \hat{C}_j^B \Delta Y_{t-j} + \hat{\varepsilon}_t \quad (6)$$

$$\text{Model C: } Y_t = \hat{\mu}^C + \hat{\theta}^C DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^C t + \hat{\gamma}^C DT_t^*(\hat{\lambda}) + \hat{\alpha}^C Y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \hat{C}_j^C \Delta Y_{t-j} + \hat{\varepsilon}_t \quad (7)$$

Yukarıdaki modellerdeki kukla değişkenler; eğer $t > T\lambda$ olursa $DU_t(\lambda) = 1$ olur, şayet $t \leq T\lambda$ olursa $DU_t(\lambda) = 0$ olur. Ayrıca diğer kukla değişken $t > T\lambda$ olursa $DT_t^* = t - T\lambda$ değeri alırken, $t \leq T\lambda$ için $DT_t^*(\lambda) = 0$ değeri alır.

Modellerde $t = 1, 2, \dots, T$ zamanı, T_B kırılma tarihini, λ olarak kırılma noktasını, DU_t sabitteki kırılmayı, DT_t^* eğimdeki kırılmayı ifade etmektedir. Sabit için kırılmayı Model A (5), trend için kırılmayı Model B (6), hem sabit hem trendde kırılmayı Model C (7) vermektedir.

Her bir seri için $j=2/T$ ve $j=(T-1)T$ aralığında bulunan $\lambda=T_B/T$ kırılma noktası ile OEKK yöntemi kullanılarak (5), (6) ve (7) denklemleri tahmin edilir. Diğer bir deyişle 0,001 ile 0,999 değerleri arasında minimum t-istatistiğini elde etmek için T-2 adet regresyon modelinin tahmin edilmesine ihtiyaç vardır. Hesaplanan t-istatistiği Zivot-Andrews’in (1992)

hesapladıkları kritik değerden küçük olduğunda birim kökün varlığını kabul eden temel hipotez kabul edilmektedir. Aksi durumda ise temel hipotez reddedilmektedir (Zivot ve Andrews, 1992: 253-255).

2.3. Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) Eşbütünleşme Modeli

Eşbütünleşme fikrini ilk olarak ele alan Granger (1981), çalışmasında eşbütünleşmeden çok özel ve önemli bir durum olarak bahsetmiş ve eşbütünleşik serilerin nasıl ortaya çıkabileceğini örneklerle açıklamıştır. Ayrıca birleştirilemeyen seriler için de çalışmaların yapılması için çeşitli önerilerde bulunmuştur (Granger, 1981: 127-129). Ardından Engle-Granger (1987) birlikte yaptıkları çalışmada eşbütünleşme ve hata düzeltme kavramlarını biraz daha geliştirmişlerdir. Engle-Granger, eşbütünleşik değişkenlerin özelliklerini açıkladıkları çalışmalarında eşbütünleşme için herhangi bir X_t ekonomik vektörünün tüm bileşenlerinin aynı dereceden $I(1)$ olduğunu varsayımlardır (Engle ve Granger, 1987: 255).

Engle-Granger (1987) yaklaşımında, iki değişken arasında eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığının tespiti, tahmin edilen uzun dönem dengesinden bulunan denge sapmasına bağlıdır. Değişkenlerin gecikmeli değerlerinin göz önüne alınmamasının bir spesifikasyon hatasına neden olması nedeniyle, Phillips ve Loretan (1991), eşbütünleşme ilişkisi olarak denklem (8)'in kullanılması yerine otoregresif dağıtılmış gecikme (AutoRegressive Distributed Lag, ARDL) modelini önermişlerdir:

$$c_t = c_{pt} + \varepsilon_t = \beta_1 Y_t + \varepsilon_t \quad (8)$$

ARDL modelini açıklamak için aşağıdaki süreç izlenebilir:

$$Y = \alpha + \sum_{j=1}^k \alpha_j Y_{t-j} + \sum_{j=0}^k \beta_j X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (9)$$

Denklem (9)'a eklenmesi gereken gecikme sayılarının belirlenmesindeki kriterler öncelikle gecikmelerin anlamlılığı olmak üzere, AIC, SIC ve LM tarafından belirlenir. Durağan durum uzun dönem dengesinde değişkenlerin tüm zaman dönemlerinde aynı değere sahip olacağı varsayılır. Başka bir deyişle $Y_t = Y_{t-1} = Y_{t-2} = \dots = Y_{t-k} = Y^*$ ve $X_t = X_{t-1} = X_{t-2} = \dots = X_{t-k} = X^*$ yazılabilir. Bu sebeple durağan durum uzun dönem denge ilişkisi aşağıdaki gibi olur:

$$Y^* = \frac{\alpha}{1 - \sum_{j=1}^k \alpha_j} + \frac{\sum_{j=0}^k \beta_j}{1 - \sum_{j=1}^k \alpha_j} X^* = \alpha^* + \beta^* X^* \quad (10)$$

Burada uzun dönem çözümünün yapılabilmesi $\sum_{j=1}^k \alpha_j < 1$ olmasına bağlıdır. Eşbütünleşme vektörü ise $[1 - \alpha^* - \beta^*]$ olarak tanımlanmaktadır. Denklem (10)’nun tahmin edilmesinin ardından, dengeden sapmayı ifade eden $\hat{\varepsilon}^*$ kalıntıları elde edilir:

$$\hat{\varepsilon}^* = Y^* - \hat{\alpha}^* - \hat{\beta} X^* \quad (11)$$

Bundan sonraki aşama tahmin edilen denge sapmanın Engle-Granger (1987) yaklaşımında olduğu gibi durağanlığın test edilmesidir (Sevüktekin ve Çınar, 2017: 576-577). Ancak bir eşbütünleşme vektörü olduğunda eşbütünleşme prosedürü uygulanamaması nedeniyle Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından, değişkenlerin I(0) ile I(1) olup olmadığına veya her ikisinin kombinasyonu olduğuna bakılmaksızın, uzun süreli ilişki için yeni bir ARDL modeli veya ARDL sınır testi yaklaşımı önerilmiştir (Pesaran, Shin ve Smith, 2001: 290):

$$\Omega(L, p)y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i(L, q_i)x_{it} + \delta'w_t + \mu_t \quad (12)$$

$$\Omega(L, p) = 1 - \Omega_1\delta_1L^1 - \Omega_2\delta_2L^2 - \dots - \Omega_p\delta_pL^p,$$

$$\beta_i(L, q_i) = \beta_{i0} + \beta_{i1}L^1 + \beta_{i2}L^2 + \dots + \beta_{iq}L^{q_i}, \quad i=1, 2, \dots, k$$

Burada, y_t bağımlı değişken, α_0 sabit, $Ly_t = y_{t-1}$ olmak üzere gecikme operatörü ve w_t ise mevsimsel kukla değişkenler, zaman trendleri veya sabit gecikmeli dışsal değişkenler gibi deterministik değişkenlerin bir $s \times 1$ vektörüdür. Denklem (12)’deki x_{it} , i bağımsız değişkenidir. Uzun dönemde $y_t = y_{t-1} = \dots = y_{t-p}$; $x_{it} = x_{i,t-1} = \dots = x_{i,t-q}$ olur. Burada $x_{i,t-q}$ i ’ninci değişkenin q ’uncu gecikmesini belirtir.

Sabit terime göre uzun dönem denklemi aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$y = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i + \delta'w_t + v_t \quad \Omega = \frac{\alpha_0}{\Omega(L, p)} \quad (13)$$

ARDL $(\hat{p}, \hat{q}_1, \hat{q}_2, \dots, \hat{q}_k)$ modelinin hata düzeltme gösterimi, denklem (12)’den y_t , x_{1t} , x_{2t}, \dots, x_{kt} ve w_t ’nin birinci farkları ve gecikmeli seviyelerin terimleri cinsinden aşağıdaki gibi elde edilebilir:

$$\Delta y_t = \Delta \alpha_0 - \sum_{j=1}^{\hat{p}-1} \Omega_j^* \Delta_{t-j} + \sum_{i=1}^k \beta_{i0} \Delta x_{it} - \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{\hat{q}_t-1} \beta_{ij}^* \Delta x_{t-j} + \delta' \Delta w_t - \Omega(1 - \hat{p}) ECM_{t-1} + \mu_t \quad (14)$$

Burada Δ birinci fark operatörü, Ω_j^* , β_{ij}^* ve δ' modelin $\Omega(1 - \hat{p})$ uyarlama hızını ölçerken, dengeye yaklaşmasının kısa dönem dinamikleri ile ilgili katsayılarıdır.

Sınır testi yaklaşımı iki adımdan oluşur. İlk adımda, eşbütünleşmenin varlığı yani uzun dönemli bir ilişki tespit edilir. Ardından ikinci adımda, uzun dönemli ve kısa dönemli parametreler tahmin edilir. Modelde eşbütünleşme varlığının tespit edilmesi için öncelikle modele ait uygun gecikme uzunluğu tespit edilmelidir. Uygun gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Schwartz Bilgi Kriteri (SIC) yardımıyla belirlenmektedir. Uygun gecikme uzunluğu belirlendikten sonra seçilen model OEKK yöntemi ile tahmin edilir. Ardından ARDL modelinde eşbütünleşmenin olup olmadığının belirlenmesi amacıyla aşağıdaki hipotez test edilir:

$H_0: \lambda_1 = \lambda_2 = 0$ Eş bütünleşme yoktur.

$H_1: \lambda_1 \neq \lambda_2 \neq 0$ Eş bütünleşme vardır.

Bu hipotezlerin test edilmesi için Wald veya F testi kullanılır. Buradan elde edilen F istatistiği, Pesaran, Shin ve Smith'in (2001) yaptığı çalışmada asimptotik olarak türetilen anlamlılık düzeyleriyle kıyaslanır. Eğer hesaplanan F istatistiği alt sınırdan küçükse sıfır hipotezi kabul edilerek değişkenler arasında eşbütünleşme olmadığına karar verilir. Hesaplanan F istatistiği üst sınırdan büyükse bu durumda sıfır hipotezi reddedilerek değişkenler arasında eşbütünleşme olduğuna karar verilir. Nihai durumda hesaplanan F istatistiği alt ve üst sınır değerleri arasında olursa sonuç çıkarımsaldır ve kesin çıkarımlar yapılmadan önce, temel değişkenlerin entegrasyonunun sırası bilgisi gereklidir (Pesaran, Shin ve Smith, 2001: 289-326).

2.4. Granger Nedensellik Testi

Bu testi C. W. J. Granger 1969 yılında yaptığı çalışmada ortaya koymuştur. Granger'e (1969) göre;

Eğer A_t durağan bir olasılıklı süreç ise, \bar{A}_t , $\{A_{t-j}, j = 1, 2, \dots, \infty\}$ 'nin geçmiş değerlerini temsil eder ve $\bar{\bar{A}}_t$, $\{A_{t-j}, j = 0, 1, \dots, \infty\}$ 'nin geçmiş ve şimdiki değerlerini temsil eder. Ayrıca, $\bar{A}_{(k)}$ 'yi $\{A_{t-k}, j = k, k+1, \dots, \infty\}$ setini temsil etsin. $P_t(A|B)$ ile B_t değerler setini kullanarak, A_t 'nin optimum, yansız, en küçük kareler öngörücüsü belirtilebilir. Böylece örneğin $P_t(X|\bar{X})$,

yalnızca X_t 'i kullanarak X_t 'nin optimum öngörücüsü olur. Öngörü hata serisi, $\varepsilon_t(A|B) = A_t - P_t(A|B)$ eşitliği ile gösterilir. $\sigma^2(X|U)$ ise $\varepsilon_t(A|B)$ 'nin varyansı olur.

U_t , $t-1$ zamanından bu yana evrende biriken tüm bilgiler olsun ve $U_t - Y_t$, Y_t serisinin dışında kalan tüm bilgiyi ifade etsin. Buna göre nedenselliğin genel bir tanımı şöyle yapılabilir:

Nedensellik: Eğer $\sigma^2(X|U) < \sigma^2(X|\overline{U - Y})$ ise Y 'nin X 'e neden olduğu söylenebilir ve $Y_t \Rightarrow X_t$ ile gösterilebilir. Burada Y_t 'nin dışında kullanılan bilgilerin kullanılmasından ziyade mevcut tüm bilgiler kullanılarak X_t daha iyi tahmin edilebiliyorsa, Y_t 'nin X_t 'ye neden olduğu söylenebilir.

X_t ve Y_t sıfır ortalamalı iki durağan seri kabul edilirse, iki değişkenli nedensel model şöyledir:

$$X_t = \sum_{j=1}^m a_j Y_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (15)$$

$$Y_t = \sum_{j=1}^m c_j Y_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j X_{t-j} + \eta_t \quad (16)$$

Burada, ε_t ve η_t ilişkisiz iki beyaz-gürültü serisi olarak alınır. m sonsuz olabilir, ancak uygulamada mevcut verilerin sınırlı uzunluğu nedeniyle, m 'nin verilen zaman serilerinden daha sınırlı ve daha kısa olduğu varsayılır.

Yukarıda verilen modele benzer olarak ikiden fazla (çoklu) değişkenli nedensellik modelleri de elde edilebilir. Yine yukarıdaki nedensellik modelinde, b_j 'nin sıfır olmaması sağlanırsa Y_t 'nin X_t 'ye neden olduğu anlamına gelir. Benzer şekilde eğer c_j sıfır değilse bu kez X_t , Y_t 'ye neden olur. Eğer bu durumların her ikisi de meydana gelirse, X_t ve Y_t arasında bir geri bildirim ilişkisi olduğu sonucuna varılır (Granger, 1969: 424-431).

3. VERİ SETİ VE BULGULAR

3.1. Veri Seti

Çalışmada, bağımlı değişken olarak kaza sayısı (KS), bağımsız değişken olarak motorlu araç sayısı (MAS), insani gelişmişlik endeksi ($İGE$), hukuk üstünlüğü endeksi (HUE) ve kukla (dummy) olarak ekonomik kriz etkisi (DK) kullanılmıştır. Bağımlı değişken olan kaza sayısına dair veriler, Karayolları Genel Müdürlüğü veri setinden alınmış olup ölümlü ve yaralanmalı kazalar ile maddi hasarlı kazalardan oluşmaktadır.

Bağımsız değişkenlerden motorlu araç sayıları yine Karayolları Genel Müdürlüğü (2018) veri setinden alınmıştır. Motorlu araçlar sayısı; otomobil, minibüs, otobüs, kamyonet, kamyon,

motosiklet, özel amaçlı taşıt, yol ve iş makinası ve traktör sayısını kapsamaktadır. Bağımsız değişkenlerden insani gelişmişlik endeksi, 1990 yılından bu yana düzenli olarak her yıl Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (United Nations Development Programme-UNDP) tarafından İnsani Gelişme Raporu'nda yayınlanmaktadır (UNDP, 2018: 22-23). Bağımsız değişkenlerden hukuk üstünlüğü endeksi (HUE), Dünya Bankası yönetim göstergelerinden alınmıştır. Dünya Bankası tarafından ele alınan hukuk üstünlüğü endeksi, altı geniş yönetim boyutundan biridir. Hukuk üstünlüğü endeksi, toplum kurallarına özellikle de sözleşme uygulamalarının kalitesine, mülkiyet haklarına, polis ve mahkemelere ne kadar güvenildiğini, suç ve şiddet olasılığına ilişkin algıları ele almaktadır. Ülkelerin toplam gösterge üzerindeki puanları, standart normal dağılım biriminde -2,5 ila 2,5 arasında değişen bir aralıkta verilmektedir (Dünya Bankası, 2018). Bağımsız değişkenlerin sonucusu (DK) kukla (dummy) değişkenidir. DK, 2000-2001 ile 2007-2009 yıllarında dünya genelinde yaşanan ekonomik krizlerin etkisini modele dahil etmek amacıyla kullanılmıştır.

Değişkenler ile ilgili tanımsal istatistikler aşağıda Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenlere Ait Tanımsal İstatistikler

Değişken Kodu	Değişken Tanımı	Veri Kaynağı	Ort.	Min.	Maks.	Standart Sapma
KS	Kaza Sayısı	KGM	5.866	4.537	6.118	0.206
MAS	Motorlu Araç Sayısı	KGM	7.081	6.799	7.345	0.171
İGE	İnsani Gelişmişlik Endeksi	UNDP	0.708	0.613	0.791	0.056
HUE	Hukuk Üstünlüğü Endeksi	Dünya Bankası	0.006	-0.454	0.776	0.237

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait serilerin grafikleri sırasıyla aşağıda verilmiştir.

3.2. Uygulama ve Bulgular

Çalışmada, Türkiye'de 1995-2017 dönemi verileri yıllık bazda kullanılarak trafik kazaları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki zaman serisi yöntemiyle analiz edilmiştir. Analiz için ilk olarak serilerin durağanlık analizi ADF birim kök testi ve yapısal kırılmaların göz önüne alındığı Zivot-Andrews birim kök testiyle sınanmıştır. Ardından eşbütünleşme analizi yapılarak değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkiler araştırılmıştır. Sonrasında çalışmaya ait tanımsal testlere yer verilmiş ve değişkenler arasında Granger nedensellik analizi yapılmıştır. Çalışmada uygulanan testler ve analizler E-Views 10.0 ve STATA 14.2 paket programları ile yerine getirilmiştir. Test ve analizlerden elde edilen bulgular başlıklar halinde verilmiştir.

3.2.1. Birim Kök Testleri

Serilerin durağanlığını ölçmek için öncelikle Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi ve ardından Zivot-Andrews birim kök testi kullanılmıştır. ADF birim kök testine dair bulgular aşağıda Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Seviye Düzeyi				Birinci Fark			
Değişkenler	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitsiz ve Trendsiz	Değişkenler	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitsiz ve Trendsiz
KS	-1.9996 (0.2848) n0	-1.5882 (0.7629) n0	3.4259 (0.9995) n0	KS	-3.1144 (0.0408) **	-3.1085 (0.1298) n0	-2.6934 (0.0097) ***
MAS	-0.7849 (0.8037) n0	-2.7421 (0.2314) n0	10.6914 (1.0000) n0	MAS	-3.3343 (0.0261) **	-3.3064 (0.0925) *	-1.1957 (0.2044) n0
HUE	-1.2074 (0.6521) n0	-0.6189 (0.9672) n0	-1.2423 (0.1900) n0	HUE	-3.8133 (0.0095) ***	-4.9593 (0.0037) ***	-3.9092 (0.0005) ***
İGE	-1.2452 (0.6355) n0	-2.4794 (0.3334) n0	7.6918 (1.0000) n0	İGE	-3.9824 (0.0066) ***	-4.0071 (0.0260) **	-1.7007 (0.0838) *

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ve parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 2’de görüldüğü gibi birim kök testi değerleri, sabitli model, sabitli ve trendli model, sabitsiz ve trendsiz modellerin %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde, hiçbir değişkenin seviye düzeyinde durağan olmadığını ifade etmektedir. Diğer bir deyişle seviye düzeyinde tüm değişkenler birim kök barındırmakta ve bu nedenle de H_0 hipotezi kabul edilmekte, H_1 hipotezi red edilmektedir. Bu sebeple de tüm serilerin birinci farkları alınarak yeniden birim kök testi uygulanmıştır. Tablodaki birinci fark test sonuçları tüm seriler durağan hale geldiğini göstermektedir. Yani H_0 hipotezi red edilmekte, karşıt hipotez olan H_1 kabul edilmektedir.

Daha önce ifade edildiği gibi ADF birim kök testleri yapısal kırılmaları göz önüne almadığından dolayı çalışma kapsamındaki 1995-2017 döneminde yapısal değişimin bulunması olağan bir durumdur. Yapısal değişikliklerin (kırılmaların) ADF birim kök testini etkileyebilmesi nedeniyle, yapısal kırılmaların dikkate alındığı Zivot-Andrews birim kök testi uygulanmıştır. Değişkenlere ait serilerdeki yapısal değişimi içsel olarak analiz eden Zivot-Andrews birim kök testine ait sonuçlar aşağıda Tablo 3’te görülmektedir. Bu testte H_0

hipotezi yapısal kırılmayla birim kökün varlığına işaret etmekte, yani serilerin durağan olmadığını ifade etmektedir. Karşıt hipotez H_1 ise birim kök olmadığını, yani serilerin durağan olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 3. Zivot-Andrews Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken Adı		Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitsiz ve Trendsiz
KS	Test İstatistiği	-2.412	-2.968	-3.170
	Gecikme Uzunluğu	2	2	2
	Kırılma Tarihi	2013	2014	2013
	Kritik Değerler (%5)	-4.80	-5.08	-4.42
MAS	Test İstatistiği	-4.955	-5.456	-3.048
	Gecikme Uzunluğu	1	1	1
	Kırılma Tarihi	2006	2004	2012
	Kritik Değerler (%5)	-4.80	-5.08	-4.42
HUE	Test İstatistiği	-2.189	-2.842	-2.702
	Gecikme Uzunluğu	0	0	0
	Kırılma Tarihi	2003	2003	2011
	Kritik Değerler (%5)	-4.80	-5.08	-4.42
İGE	Test İstatistiği	-3.434	-3.487	-3.411
	Gecikme Uzunluğu	1	1	1
	Kırılma Tarihi	2000	2009	2013
	Kritik Değerler (%5)	-4.80	-5.08	-4.42

Not: Kritik Değerler Zivot ve Andrews (1992: 256-257)'deki Tablo 2, Tablo 3 ve Tablo 4'ten alınmıştır.

Tablo 3'te görüldüğü gibi test sonuçlarına göre, KS, HUE ve İGE değişkenlerine ait serilerdeki test istatistik değerleri, %5 düzeyinde kritik değerlerden büyük olduğundan serilerde oluşan kırılmaların durağan olduğu hipotezi kabul edilir. Bir diğer deyişle bu değişkenlere ait serilerde yapısal kırılmalar bulunmakta ancak birim kök içermemektedir. Ancak MAS değişkeninin “sabitli”, “sabitli ve trendli” modelleri test istatistik değerlerinin kritik değerlerden küçük olması nedeniyle durağan değildirler. Bu durumun hatalı sonuçlara yol açmaması için MAS serisinden yapısal kırılmanın ayıklanması gerekmektedir. Bunun için de seriye “sabitli ve trendli” kırılmayı gösteren iki kukla (dummy) değişken eklenmiştir. Ardından seriye EKK (En Küçük Kareler) yöntemi uygulanmış ve serinin kalıntısı (residual) MAS değişkeninin serisi olarak (MAS3) elde edilmiştir. Elde edilen MAS3 değişkeninin durağan olup olmadığını anlamak amacıyla ADF testine tabi tutulmuştur. MAS3 değişkenine dair ADF test sonuçları aşağıda Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. MAS3 Değişkeni ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Seviye Düzeyi			Birinci Fark		
	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitsiz ve Trendsiz	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitsiz ve Trendsiz
MAS3	-4.7329 (0.0013) ***	-4.6808 (0.0065) ***	-4.8424 (0.0000) ***	-3.6105 (0.0164) **	-3.5108 (0.0685) *	-3.7354 (0.0009) ***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini, parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 4’te görüldüğü gibi MAS3 serisi seviye düzeyinde durağandır. Bu nedenle bu aşamadan sonraki işlemlerde MAS3 değişkeni kullanılacaktır.

3.2.2. Eşbütünleşme Analizi

ADF ve Zivot-Andrews birim kök testi değerlerine göre bütün seriler I(1) düzeyde durağanlaşmaktadır. Bu nedenle Pesaran, Shin ve Smith (2001)’in geliştirdikleri çalışmada, değişkenleri I(0) ve I(1) olup olmadığına veya her ikisinin kombinasyonu olduğuna bakılmaksızın, uzun süreli ilişki için ARDL sınır testi yaklaşımı kullanılabilir. Dolayısıyla, çalışmada trafik kazaları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin analiz edilmesi için ARDL sınır testi yaklaşımı uygulanmıştır. ARDL sınır testi yaklaşımında kullanılacak ekonomik model şöyledir:

$$KS = (HUE, MAS3, İGE, DK)$$

Yukarıda belirtilen modeldeki değişkenler arasında eşbütünleşme olup olmadığını test etmek amacıyla aşağıdaki ARDL (p, q, r, m) modeli kullanılmıştır:

$$\Delta KS = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta KS_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_i \Delta HUE_{t-i} + \sum_{i=0}^r \delta_i \Delta MAS3_{t-i} + \sum_{i=0}^m \mu_i \Delta İGE_{t-i} + \theta_0 KS_{t-1} + \theta_1 HUE_{t-1} + \theta_2 MAS_{t-1} + \theta_3 İGE_{t-1} + \theta_4 DK + \varepsilon_t \quad (17)$$

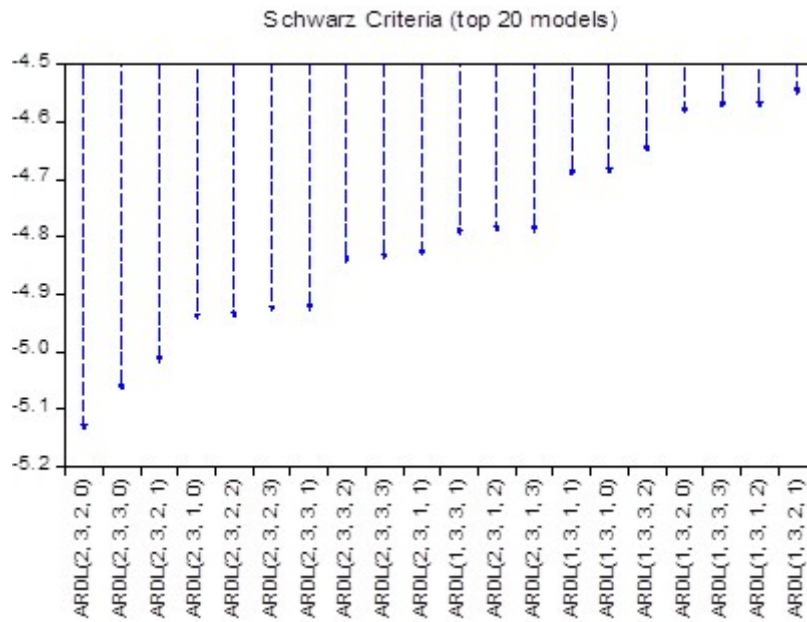
Eşbütünleşmenin var olup olmadığını test etmek amacıyla öncelikle ARDL modeline ait uygun gecikme uzunluğuna (m) karar verilmesi gereklidir. Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi, Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) ve LM otokorelasyon testi sonuçları dikkate alınarak yapılmıştır. Uygun gecikme uzunluğunun seçimine dair sonuçlar aşağıda Tablo 5’te görülmektedir.

Tablo 5. Uygun Gecikme Uzunluğu Seçimi Sonuçları

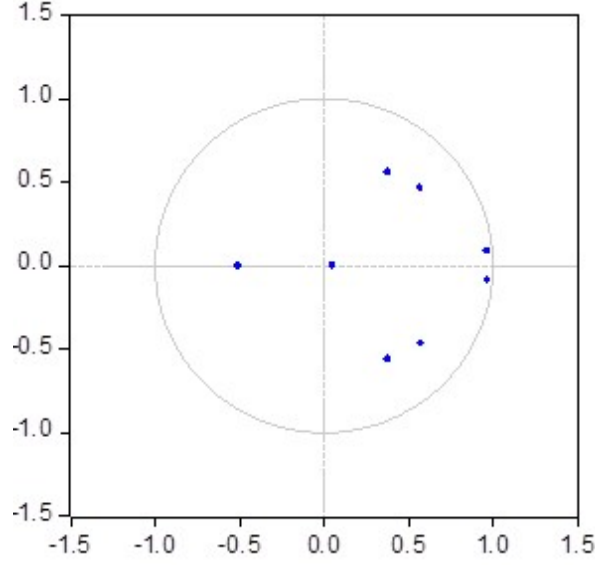
M	SIC	LM
1	-3.581304	0.059 (0.8113)
2	-3.928249	0.144 (0.8683)
3	-5.129715	8.934 (0.0302)

m, modelde yer alan gecikme sayısını; LM ise Breush-Godfrey LM otokorelasyon test istatistiğini göstermektedir.

Tablo 5’te belirtilen sonuçlara göre, uygun gecikme uzunluğuna karar verebilmek amacıyla, analiz edilen dönemin kısa olması nedeniyle (23 yıl) maksimum gecikme uzunluğu 3 olarak seçilmiştir. Sonrasında, Schwarz Bilgi Kriteri (SIC)’e göre modelin uygun gecikme uzunluğu 3 olarak elde edilmiştir. En uygun gecikme sayısının belirlenmesine yönelik yapılan analizler Ek-8’de bulunmaktadır. En uygun gecikme sayısının belirlenmesinin ardından, Schwarz kriterine göre en iyi model tahminlemesi yapılmıştır. Schwarz kriterine göre en uygun 20 model Şekil 1’de gösterilmektedir. Şekil 1’de görüldüğü gibi ARDL (2, 3, 2, 0)’nin en uygun ARDL modeli olduğu anlaşılmaktadır.

Şekil 1. Schwarz Kriteri’ne Göre Seçilmiş En Uygun 20 Model

Belirlenen en uygun ARDL modelinin durağanlığının görsel olarak test edilmesi için modele ait AR karakteristik polinomunun ters köklerine ait birim çember kullanılmaktadır. Bu birim çember Şekil 2’de görülmektedir.

Şekil 2. Otoresif Birim Kök Testi (AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri)

Şekil 2’de görüldüğü gibi ters köklerin hepsinin birim çemberin içinde bulunması, ARDL modelinin durağanlık açısından bir sorun taşımadığını ortaya koymaktadır.

En uygun ARDL (2, 3, 2, 0) modelinin bulunması ve test edilmesinin ardından seriler arasındaki eş bütünleşme ilişkisinin varlığının sınanması için F testi kullanılmıştır. Sınır testiyle seriler arasında eş bütünleşmenin olup olmadığı, eş bütünleşme olmadığına işaret eden boş (null) hipotezi ve tersini ifade eden karşıt hipotez ile olmaktadır. Hipotezlerin test edilebilmesi için gerekli olan kritik değerler Pesaran, Shin ve Smith (2001) tablo değerlerinden alınmaktadır. Test için birinci aşamada bütün değişkenler $I(1)$ ve ikinci aşamada $I(0)$ varsayılmaktadır. Elde edilen değerlere göre F-istatistiği, üst sınır değerinin üstünde olursa boş hipotez reddedilmekte, yani eş bütünleşme olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Ters durumda boş hipotez kabul edilmekte, eş bütünleşmenin olduğuna karar verilmektedir. Üçüncü bir durum eğer F-istatistiği değeri bu sınırların arasında kalıyorsa hiçbir sonuç elde edilememektedir. Çalışmadaki modele ait eş bütünleşme testi değerleri aşağıda Tablo 6’da görülmektedir.

Tablo 6. Eş Bütünleşme Testi Sonuçları

F- İstatistik Değeri 7.66075	Kritik Değerler	
	Alt Sınır	Üst Sınır
Anlamlılık	$I(0)$	$I(1)$
0%	3.47	4.45
5%	4.01	5.07
2.5%	4.52	5.62
1%	5.17	6.36

Tablo 6’da görüldüğü gibi F-istatistiği değeri üst sınır değerlerinden büyük olduğu için $H_0 = \theta_1 = \theta_2 = \theta_3 = \theta_4 = 0$ hipotezi ($H_{10}: \theta_1 \neq 0 = \theta_2 \neq 0 = \theta_3 \neq 0 = \theta_4 \neq 0$) reddedilmiş, seriler arasında eş bütünleşme ilişkisinin var olduğu anlaşılmıştır. Seriler arasında eş bütünleşme ilişkisinin tespit edilmesi sonrasında, uzun ve kısa dönem ilişkiler araştırılmasına geçilmiştir.

3.2.3. Uzun Dönem İlişki

Değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin tespit edilmesi için ARDL modeline dair uzun dönem katsayılarına yönelik tahminler yapılmıştır. Uzun dönem katsayılarına yönelik değerler aşağıda Tablo 7’de görülmektedir.

Tablo 7. Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
C	3.209592	3.888608	0.0060
@TREND	0.041184	2.596672	0.0356
KS(-1)*	-0.344274	-2.506910	0.0406
İGE(-1)	-3.373753	-1.522312	0.1717
MAS3**	1.589140	1.549872	0.1651
HUE(-1)	0.258495	3.521045	0.0097
D(KS(-1))	0.361607	2.665612	0.0322
D(İGE)	2.696494	2.202375	0.0635
D(İGE(-1))	-0.267269	-0.239648	0.8175
D(İGE(-2))	4.511474	4.420660	0.0031
D(HUE)	0.140179	1.903677	0.0987
D(HUE(-1))	0.145956	1.691592	0.1346
DK	-0.052750	-4.330503	0.0034

* p-değeri t-sınır dağılımına uymuyor. ** Değişken $Z = Z(-1) + D(Z)$ olarak yorumlanır.

Tablo 7’de görülen uzun dönem katsayılarına göre, motorlu araç sayısı (MAS3) haricindeki değişkenler arasında istatistiksel olarak uzun dönemli ilişki tespit edilmiştir. Motorlu araç sayısı (MAS3) değişkeninin istatistik olarak t-dağılımına uymadığı görülmektedir. Tabloya göre hukuk üstünlüğü endeksi (HUE)’de %1’lik artış bağımlı değişken olan kaza sayısında (KS) %0.25’lik bir artışa yol açmaktadır. Yine insani gelişmişlik endeksi değişkeninde (İGE) %1’lik artış (KS)’de %4.5’lik bir artışa neden olmaktadır. Son olarak kukla (dummy) değişken (DK)’de %1’lik artış (KS)’de %0.05’lik bir azalmaya neden olmaktadır.

3.2.4. Kısa Dönem İlişki

Trafik kazalarının sayısı ve ekonomik kalkınma ile arasındaki uzun dönemli ilişkinin analiz edilmesinin ardından kısa dönem ilişkisi analiz edilmiştir. Kısa dönem ilişkisinin analizine yönelik hata düzeltme modeli (ECM) şöyledir.

$$KS = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta KS_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_i \Delta HUE_{t-i} + \sum_{i=0}^r \delta_i \Delta MAS_{t-i} + \sum_{i=0}^m \mu_i \Delta IGE_{t-i} + \theta_4 DK + \varphi ECT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (18)$$

Kısa dönem ilişkilerinin tespit edilebilmesi için öncelikle hata düzeltme modelindeki kısa dönem katsayıları tahmin edilmelidir. Tahmin edilen kısa dönem katsayıları ve hata düzeltme katsayısına dair değerler Tablo 8’de gösterilmektedir.

Tablo 8. Hata Düzeltme Modeli (ECM) Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: KS			
Değişkenler	Katsayılar	t-İstatistik	Olasılık Değeri
D(KS(-1))	0.3616	4.4098	0.0031
D(IGE)	2.6964	4.0538	0.0048
D(IGE(-1))	-0.2672	-0.4078	0.6956
D(IGE(-2))	4.5114	7.6926	0.0001
D(HUE)	0.1401	2.6898	0.0311
D(HUE(-1))	0.1459	3.3016	0.0131
DK	-0.0527	-6.055	0.0005
ECT(-1)*	-0.3442	-6.6163	0.0003
ECT = KS - (-9.7996*IGE + 4.6159*MAS3 + 0.7508*HUE)			

Yukarıda tabloda görüldüğü gibi ECT(-1) bir dönem gecikmesi beklendiği gibi negatif çıkmış ve olasılık değerinin de istatistiksel olarak anlamlı bir değer sahip olduğu görülmektedir. Kısa dönem içinde oluşan dengeden sapma hali uzun dönemde dengeye gelmekte ve değişkenler arası bozulan denge yakınsamaktadır. Bu sonuca göre, Türkiye’de trafik kazalarının sayısı ile ekonomik kalkınma arasında kısa dönemli bir ilişki bulunmaktadır. Ayrıca hata düzeltme terimi (0.3442), kısa dönemli oluşabilecek dengesizliklerin, uzun dönemde düzeltildiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 8’deki değişkenlere ait katsayılar göre kısa dönemde İnsani gelişme endeksi (İGE) %1 artığında, kaza sayısı (KS) % 2.69 artmakta, iki gecikmeli dönemde ise %4.5 artmaktadır. Hukuk üstünlüğü endeksi (HUE) %1 artığında, (KS) %0.14 artmakta ve bir gecikmeli dönemde %0.15 artmaktadır. Kriz yıllarına ait kukla (dummy) değişken %1 artığında, (KS) %0.05 oranında azaltmaktadır.

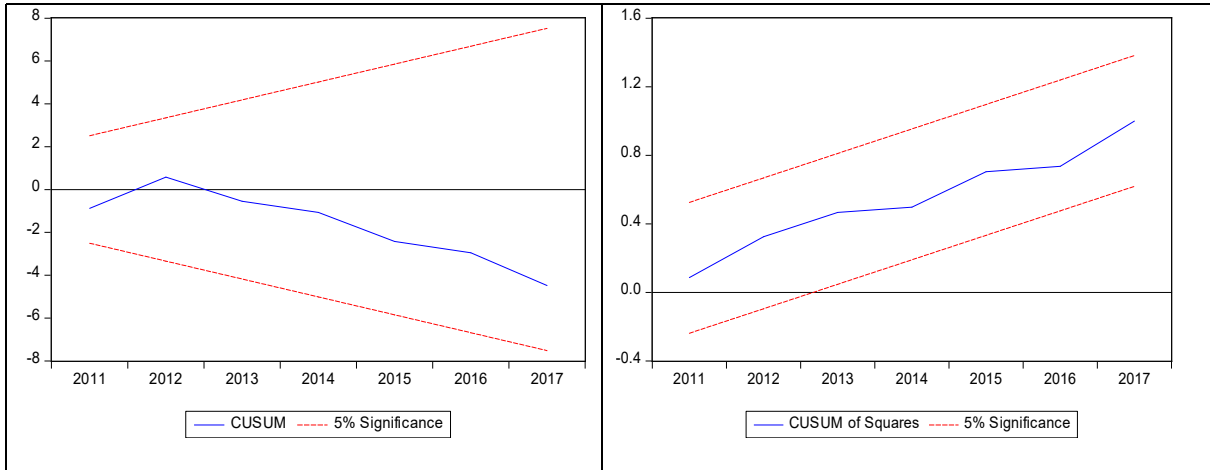
3.2.5. Tanısal Testler

Çalışmanın bu aşamasında otokorelasyon, değişen varyans, normallik ve model kurma hatasına yönelik tanısal testler yapılmıştır. Tanısal testlere yönelik sonuçlar aşağıda Tablo 9’da görülmektedir.

Tablo 9. Tanısal Test Sonuçları

Testler	Test Değeri (Olasılık)
Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi	1.400221 (0.2814)
Değişen Varyans (Heteroskedasticity) Test: Breusch-Pagan-Godfrey	0.509 (0.8544)
Jarque-Beran testi	0.993 (0.608)

Tablo 9’da görüldüğü gibi, bu testlere ait olasılık değerlerinin %1 anlamlılık düzeyinin üstünde olması, modelde bu testler açısından bir sorun olmadığı anlamına gelmektedir. Ardışık bağımlılık sorunu varlığının tespitine yönelik olarak Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi görülmektedir. Ayrıca hata terimlerinin değişen varyans probleminin varlığını belirlemek amacıyla Breusch-Pagan-Godfrey testi yapılmıştır ve tablodan görüleceği üzere değişen varyans sorunu bulunmamaktadır. Hata terimlerinin normal dağılıma sahip olduğu Jarqu-Bera testi sonucundan da anlaşılmaktadır. Kısacası tablodaki tüm testlerin %1 anlamlılık seviyesinin üzerinde olması sebebiyle, modelin tanısal test değerleri, tahminin başarılı olduğunu göstermektedir. Böylece otokorelasyon, değişen varyans, normallik ve model kurma hatası testlerinden elde edilen istatistikler kabul edilebilir olduğu görülmektedir. ARDL uzun dönem katsayılarının kararlılığını test etmek için Brown vd. (1975) geliştirdikleri CUSUM ve CUSUM of Squares grafikleri Şekil 3’te görülmektedir.

Şekil 3. CUSUM ve CUSUM of Squares (Uzun Dönem) Grafikleri

CUSUM ve CUSUM of Squares testlerine göre, hata terimlerine yönelik test istatistikleri sonucu ulaşılan eğriler %5 anlamlılık düzeyinde kritik değerler arasındaysa tahmin edilen parametrelerin kararlı olduğu anlaşılmaktadır. CUSUM ve CUSUM of Squares grafiklerinde regresyon katsayılarının kararlı olduğu ve testte hiçbir sorun olmadığı görülmektedir.

3.2.6. Değişkenler Arası Nedensellik İlişkisi Analizi

Değişkenler arasındaki nedensel ilişkinin ve yönünün tespit edilmesi amacıyla Granger nedensellik analizinden yararlanılmıştır. Analiz sonuçları özet olarak Tablo 10’da görülmektedir:

Tablo 10. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

	Test Hipotezleri (Null)	Durum	F- İstatistik	Olasılık
HUE \Rightarrow KS	H ₀ : HUE, KS’nin Granger nedeni değildir	KABUL	0.597	0.628
KS \Rightarrow HUE	H ₀ : KS, HUE’nin Granger nedeni değildir	KABUL	0.818	0.508
MAS \Rightarrow KS	H ₀ : MAS, KS’nin Granger nedeni değildir	RED	5.480	0.013
KS \Rightarrow MAS	H ₀ : KS, MAS’ın Granger nedeni değildir	KABUL	1.147	0.369
İGE \Rightarrow KS	H ₀ : İGE, KS’nin Granger nedeni değildir	RED	3.574	0.047
KS \Rightarrow İGE	H ₀ : KS, İGE’nin Granger nedeni değildir	KABUL	0.667	0.588
MAS \Rightarrow HUE	H ₀ : MAS, HUE’nin Granger nedeni değildir	KABUL	1.029	0.414
HUE \Rightarrow MAS	H ₀ : HUE, MAS’ın Granger nedeni değildir	KABUL	0.944	0.449
İGE \Rightarrow HUE	H ₀ : İGE, HUE’nin Granger nedeni değildir	KABUL	1.565	0.248
HUE \Rightarrow İGE	H ₀ : HUE, İGE’nin Granger nedeni değildir	KABUL	1.340	0.307
İGE \Rightarrow MAS	H ₀ : İGE, MAS’ın Granger nedeni değildir	KABUL	0.112	0.951
MAS \Rightarrow İGE	H ₀ : MAS, İGE’nin Granger nedeni değildir	KABUL	0.960	0.443

Bu testi kullanmak için en önemli özelliklerden biri testi yapmadan önce kullanılan serilerin durağan olmasıdır. Serilerin durağanlık şartının sağlanmasının ardından en uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gereklidir. Bu koşullar daha önce belirtildiği gibi sağlandığından Granger nedensellik testi uygulanmıştır.

Tablo 10’da özetlenen analiz sonuçlarına göre MAS ve KS değişkenleri ile İGE ve KS arasında bir Granger nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Her iki ilişkide de ilişkinin yönü tek taraflıdır. Her iki ilişkide de H₀ hipotezi red edilmekte, H₁ hipotezi kabul edilmektedir. İlişkiler 0,05 anlamlılık seviyesindedir. Bu iki ilişki dışında kalan değişkenler

arasında nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu değişkenler birbirinden bağımsız hareket etmektedirler.

SONUÇ

Trafik kazaları, günümüz modern yaşamında insanoğlunun sürekli karşılaştığı, tanık olduğu veya bir şekilde haber aldığı bir gerçeklik haline gelmiştir. Bir bakıma insanın, aracın ve ulaşımın olduğu yerde kazanın olması normal karşılanabilmektedir. Ancak özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde trafik kazalarının neden olduğu can ve mal kayıplarının boyutları düşünüldüğünde bu durumun normal karşılanması mümkün değildir. Bu durumun gerek beşeri sermayede kayba ve kalıcı hasara yol açması gerekse maddi kaybın ekonomi üzerinde oluşturduğu yük açısından değerlendirilmesi oldukça önemlidir. Özellikle ülkemiz gibi kalkınma sürecinde olan ülkeler için bu tür analizlerin yapılması kaçınılmazdır. Bu itibarla, 1995-2017 yılları arasında Türkiye’de trafik kazaları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkisi analiz edildiği bu çalışma sonunda varılan sonuçlar şöyledir:

Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkiler bir arada değerlendirildiğinde, kaza sayısı üzerinde hem uzun hem de kısa dönemde en çok insani gelişmişlik endeksinin etkili olduğu görülmektedir. Ekonomik kalkınmanın temel göstergelerinden olan insani gelişmişlik endeksinin kaza sayısında artışa yol açması, ülkemizde ekonomik ve sosyal koşullardaki iyileşmenin trafikteki insan davranışı üzerinde yeterince etkili olmadığı sonucuna varılabilir. Bir bakıma ekonomik kalkınma insanların daha çok araç edinmelerine, daha çok kısa ve uzun mesafe seyahat etmelerine yol açtığı gibi ekonomik faaliyetlerdeki artışa bağlı olarak ekonomik sektörler arasındaki ulaşım ilişkisinin de yoğunluğunu artırmaktadır. Bütün bunlara bağlı olarak trafik kazalarının artması normal karşılanabilir. Ancak gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında bu durumun normal olmadığı görülür.

Hukuk üstünlüğü endeksi hem uzun hem de kısa dönemde kaza sayısında düşük oranlarda artışa yol açmaktadır. Hukuk üstünlüğü endeksi bir bakıma insanların hukuka olan güven düzeyini göstermektedir. Bu bakımdan hukuk üstünlüğündeki artış insanların rahat bir şekilde araç edindiğini, araçla ilgili çalınma, sabotaj, yangın, sel, kaza vb. durumlarda da gerekli hukuki süreçlerin yerine getirileceğine duydukları güveni göstermektedir. Bu güvene bağlı olarak artan araç sayısı kaza sayısında artışa yol açabilmektedir.

Kriz yıllarının, kaza sayısı üzerinde negatif bir etkisinin olduğu görülmektedir. Bunun nedeni ise ekonomik koşullardaki daralma araç sayısının stabil kalmasına veya çok az artmasına, seyahat sayısı ve sürelerinin kısılmasına, ekonomik faaliyetlerin azalmasına, sektörler

arasındaki taşıma ilişkisindeki düşmeye bağlı olarak trafik kazalarında azalmaya yol açtığı söylenebilir.

Kaza sayısı ile ekonomik kalkınma değişkenleri arasında elde edilen nedensellik ilişkisine göre motorlu araç sayısındaki artış veya azalışın kaza sayısında artış veya azalışa neden olduğu söylenebilir. Aynı durumun insani gelişmişlik endeksindeki artış veya azalışında kaza sayısı üzerinde bir artış veya azalışa yol açtığı sonucuna varılabilir. Bu iki sonuç, gerek araç sayısındaki değişimin ve gerekse de insani gelişimin veya kalkınma düzeyindeki değişimin trafik kazalarında bir değişime yol açtığı şeklinde de yorumlanabilir.

KAYNAKÇA

- Alptekin, D., Aladağ, Ç. H. ve Alptekin, B. (2017). “7. Karayolu Trafik Güvenliği Sempozyumu ve Sergisi Bildiriler Kitabı”, *Trafiğe Kayıtlı Araç Sayısı, Gerçekleşen Kaza Sayısı ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analiz Edilmesi: Türkiye Örneği*. (s.47-50), Ankara: Emniyet Genel Müdürlüğü.
- Bagherinabel, E. (2014). *Trafik Kazalarının Zaman Serisi Analizi ile Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Zonguldak: Bülent Ecevit Üniversitesi.
- Beeck, F. E., Borsboom, J. G. and Mackenbach, P. J. (2000). Economic Development and Trafik Accident Mortality in the Industrialized World. *International Journal of Epidemiology*, Britian. 29, s.503-509.
- Bener, A., Hussain, S.J., Al-Malki, M.A., Shotar, M.M., Al-Said, M.F. ve Jadaan, K.S. (2010). Road Traffic Fatalities in Qatar, Jordan and the UAE: Estimates Using Regression Analysis and the Relationship with Economic Growth. *Eastern Mediterranean Health Journal*, 16 (3), s.318-323.
- Bishai, D., Quresh, A., James, P., Ghaffar, A. (2006). National Road Casualties and Economic Development. *Health Economics*, 15(1), s.65-81.
- Bougueroua, M. ve Carnis, L. (2016). Economic Development, Mobility and Traffic Accidents in Algeria. *Accident Analysis and Prevention*, 92, s.168–174.
- Brown, R. L., Durbin, J., Evans, J. M. (1975). Techniques for Testing the Constancy of Regression Relations Overtime. *Journal of the Royal Statistical Society*, 37 (13), s.149-163.
- Chen, G. (2014). Association Between Economic Fluctuations and Road Mortality in OECD Countries. *European Journal of Public Health*, 24 (4), s.612-614.
- Dadgar I, ve Norström T. (2015). Short-Term and Long-Term Effects of GDP on Traffic Deaths in 18 OECD Countries, 1960–2011. *J Epidemiol Community Health*, s.1–8.
- Dünya Bankası (2018). “Worldwide Governance Indicators”, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#doc-over>, (Erişim Tarihi: 11.12.2018).
- Engle, R. F. ve Granger, C. W. J. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55 (2), s.251-276.
- Enu, P., (2015). Road Traffic Accidents and Macroeconomic Conditions in Ghana. *Social and Basic Sciences Research Review*. 2(9), s.374-393.

- Garg, N. ve Hyder, A. A. (2006). Exploring the Relationship Between Development and Road Traffic Injuries: A Case Study from India. *European Journal of Public Health*, 16 (5), s.487–491.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica*, 37, s.424-438.
- Granger, C. W. J. (1981). Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification. *Journal of Econometrics*, 16, s.121-130.
- Iwata, K. (2010). The Relationship Between Traffic Accidents and Economic Growth in China. *Economics Bulletin*, 30 (4), s.3306-3314.
- Karayolları Genel Müdürlüğü [KGM], (2018). *Trafik Kazaları Özeti 2017*, Ankara: Trafik Güvenliği Dairesi Başkanlığı.
- Kopits, E. A. (2004). *Traffic Fatalities and Economic Growth*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Maryland: Maryland Üniversitesi.
- Kopits, E. ve Cropper, M. (2008). Why Have Traffic Fatalities Declined in Industrialised Countries? *Journal of Transport Economics and Policy*, 42 (1), s.129–154.
- Law, T. H., Noland, R. B. ve Evans, A. W. (2011). The Sources of the Kuznets Relationship between Road Fatalities and Economic Growth. *Journal of Transport Geography*. 19 (2), 355-365.
- Paulozzi, L. J., G, Ryan, G. W., Espitia-Hardeman, V. E. ve Xi, Y. (2007). Economic Development's Effect on Road Transport-Related Mortality among Different Types of Road Users: A Cross-Sectional International Study. *Accident Analysis and Prevention*, 39, s.606–617.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16 (3), s.289-326.
- Seddighi, H. R. (2012). *Introductory Econometrics: A Practical Approach*, London: Routledge Taylor and Francis Group.
- Sevüktekin, M. ve Çınar, M. (2017). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi*, Bursa: Dora Basım Yayın Dağıtım.
- Soderlund, N. ve Zwi, A. B. (1995). Traffic-related Mortality in Industrialized and Less Developed Countries. *Bulletin of the World Health Organization*, 73 (2), s.175-182.
- United Nations Development Programme (UNDP). “İnsani Gelişme Endeksleri ve Göstergeleri: 2018 İstatistiksel Güncellemesi – Türkiye”, http://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/library/human_development/_nsani-geli_me-endeksleri-ve-goestergeleri--2018-statistiksel-gue.html, (Erişim Tarihi: 12.12.2018).
- Wang, R., Gong, J., Wang, Y., Chen, H., Chen, S., Wang, Q., (2017). Relationship between Gross Domestic Product and Accident in China. *Journal of Safety Studies*, 3 (1), s.19-26.
- Wiebe, D. J., Ray, S., Maswabi, T., Kgathi, C., Branas, C. C. (2016). Economic Development and Road Traffic Fatalities in Two Neighbouring African Nations. *African Journal of Emergency Medicine*, 6, s.80–86.
- Yannis, G., Papadimitriou, E. ve Folla, K. (2014). Effect of GDP Changes on Road Traffic Fatalities. *Traffic Injury Prevention* 63, s.42–49.

- Yusuff, M. A. (2015). Impact Assessment of Road Traffic Accidents on Nigerian Economy. *Quest Journals Journal of Research in Humanities and Social Science*. 3 (12), s.8-16.
- Zivot, E. ve Andrews, D. W. K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Journal of Business Economic Statistics*, 10, s.251-270.



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 249-270

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 23.07.2019

Kabul Tarihi: 28.08.2019

DIŞ TİCARETİN YAPISAL SORUNLARININ FİRMALARIN FAALİYETLERİ ÜZERİNE ETKİSİ: MALATYA ÖRNEĞİ*

Metin KETBOĞA**

Memet Cem DANACI***

Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de dış ticaretin yapısal sorunlarını inceleyerek Malatya ilinde faaliyet gösteren dış ticaret yapan firmaların dış ticarete karşılaştıkları sorunların araştırılmasıdır. İthalat ve ihracatın ülke ekonomisinde önemi büyük olduğu için dış ticaret yapan firmaların dış ticaret faaliyetlerine yönelik sorunlar ve çözüm önerileri ele alınmıştır. Çalışmada yöntem olarak dış ticaret yapan 50 firmaya anket çalışması uygulanmıştır. Anketler IBM SPSS 24.0 programında analiz edilmiştir. Yöntem olarak da güvenilirlik testi, normallik testi, Bağımsız Örneklem Testi (T-testi) ve Varyans Analizi (Anova Testi) seçilmiştir. Çalışma sonucunda Malatya ilinde dış ticaret yapan firmaların başlıca dış ticaret sorunları; nitelikli eleman bulma problemi, gümrük vergileri ve kota uygulamaları, bürokratik engeller, Gümrük Birliği Anlaşması, döviz kuru politikaları, ihracatımızın ithalata bağımlı olması olarak tespit edilmiştir. Firmaların dış ticaret yöneticisi bulmaya çalışırken nitelikli eleman bulamadıkları, gümrük birliği anlaşmasından dolayı 3. ülkelerle yapılan anlaşmalarda gümrük birliğinin kısıtlayıcı hükümlerinden dolayı sıkıntılar yaşadıkları, bazı ülkelerle ticaret yaparken yüksek gümrük vergileri veya kotalardan dolayı ürün satamadıkları veya sınırlı miktarda ürün ihraç edebildikleri, döviz kurundaki beklenmeyen artış ve azalışların kendilerini olumsuz etkiledikleri, ihraç ürünlerinde ithal girdilerin kullanılmasından dolayı ani döviz kuru artışlarında finansal problemlerle karşılaştıkları veya ürünlerin maliyetlerindeki artışlarından dolayı ürün satışlarının sınırlandığı, bu durumda iş hacimlerinde olumsuzluklara yol açtığı sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Dış Ticaret, Yapısal Sorunlar, Malatya, T-testi, Anova Testi*

JEL Kodları: B27, M21, M31

* Bu makale Metin KETBOĞA’nın “Türkiye’de Dış Ticaretin Yapısal Sorunları ve Bu sorunların Malatya’da faaliyetini sürdüren Dış Ticaret Şirketlerinin Faaliyetleri Üzerindeki Etkileri: Malatya Örneği” başlıklı yayınlanmamış doktora tezinden türetilmiştir.

**Doktora Öğrencisi, İnönü Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, metinketboga@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0107-3557.

*** Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, memetcem.danaci@inonu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0003-0930-7909.

**STRUCTURAL PROBLEMS IN TURKEY'S FOREIGN TRADE AND EFFECTS ON
FOREIGN TRADE COMPANY OPERATIONS OF THESE PROBLEMS:
THE CASE OF MALATYA**

Abstract

This study aims to examine the structural problems in Turkey's foreign trade engaged in foreign trade companies operating in Malatya province to investigate the problems they face in foreign trade. Import and export have a great importance in a national economy, so problems and solutions of foreign trade firms which are related to their trade activities, are discussed. In this study, a questionnaire was applied to 50 foreign trade companies in Malatya province. As a result of study, some problems are identified. One of them is increasing financial need. Foreign trade companies can apply to Eximbank credits. Eximbank can finance them after or before shipment. What is more, they can apply forfaiting firms to sell their assets. Another one is minimizing exchange rate fluctuation. To do it, foreign trade companies should use forward, future, swap and option choices. With this way, they prevent any loss which causes because of exchange rate fluctuation. The questionnaires were analyzed in IBM SPSS 24.0 program. The reliability test, normality test, Independent Sample Test (T-test) and Variance Analysis (Anova test) were selected as the method. As a result of this study, the main foreign trade structural problems of the firms which are located in Malatya province were determined as problem of finding qualified personnel, customs duties and quotas, bureaucratic obstacles, customs union agreement, exchange rate policies, export dependence on import. When companies try to find a foreign trade manager, they cannot find qualified personnel, they have problems due to the restrictive provisions of the customs union in the agreements made with the third countries due to the customs union agreement, they cannot sell products due to high customs duties or quotas in the agreements made with the third countries, or they can not sell products due to the high rate of exchange. and the negative effects of the decreases themselves, financial problems caused by sudden exchange rate increases due to the use of imported inputs in export products, or product sales were limited due to the increase in the costs of the products.

Keywords: *Foreign Trade, Structural Problems, Malatya, T-test, Anova Test*

JEL Codes: B27, M21, M31

GİRİŞ

Dış ticaret, bağımsız ülkeler arasında gerçekleştirilen mal veya hizmet ticaretinin tümüdür. Diğer bir ifade ile dış ticaret, bir ülkenin yapmış olduğu ihracat ve ithalat işlemlerinin toplamıdır. (Gürsoy, 2009:2). Dış ticaretin ülke ekonomisine yararları olduğu gibi zararları da vardır. Bu konu oldukça geniş incelenebilir, fakat dar anlamda şöyle değerlendirilebilir. Dış ticaretin ülkeye yararları şöyle sıralanabilir:

- İhracat bir ülkeye döviz girdisi sağlar. İhracattan elde edilen döviz girdisi ile ithal edilen ürünlerin ödemesi gerçekleştirilir.

- Bir ülke kendisine maliyetli olan ürünlerin üretimine zaman harcamak yerine uzmanlaştığı ürünlerin üzerine odaklanarak kaynaklarını verimsiz kullanmaz.

Fakat aşırı ithalat ülke içinde üretimin azalmasına neden olur. Üretimin azalması istihdamın azalmasına, işsizliğin artmasına, ekonominin daralmasına sebep olur. Ekonominin daralması ülkeye ciddi anlamda zarar verebilir.

Türkiye'nin dış ticaret yapısı iki bölümde incelenebilir. Birinci bölüm, ithal ikameci bir ekonomik politikanın izlendiği 1980 ve öncesi dönem, ikinci bölüm ise ticari ve finansal serbestleşmenin hedef alınarak uluslararası ticarete dâhil olma çabalarının olduğu 1980 ve sonrası dönemdir. (Büyükdere, 2005:1-9)

Türkiye 1980 öncesi dış ticaretinde Lozan Anlaşması'nın bağlayıcı hükümleri gereği 1929 yılına kadar gümrük tarifelerini bu anlaşmada geçerli olan biçimiyle uygulanmak zorunda kalmıştır. Lozan Anlaşması gereği Türkiye'nin dış ticaretinde hiçbir sınırlama yoktu. Bu durum, ihracatında büyük oranda tarımsal ürünlerin ağırlığı olan ve sanayisi gelişmemiş Türkiye'nin gelişmiş ülkelerin açık bir pazarı haline dönüşmesine sebep olmuştur. Bu nedenle bu dönemde Türkiye devamlı dış ticaret açığı vermiştir. Dış ticaret açığı, ithalat ile ihracat arasındaki farktır. Bir ülkenin parasal değer olarak ithalatının ihracattan fazla olması dış ticaret açığı vermesine neden olur. Bunun önüne geçebilmek adına özellikle 1960 ve 1970'li yıllarda büyüme ve sanayileşme politikaların temelini ithal ikameci sanayileşme stratejisi oluşturmuştur. Bu yolla ithalat azaltılmaya, üretim ve ihracat artırılmaya çalışılmıştır. (Hepaktan, 2008:16)

Dış ticarete önemli olan parasal değer olarak ihracat oranlarının ithalat oranlarından yüksek olmasıdır. Aksi takdirde dış ticaret ülkeye zarar verir. Ülkelerin üretiminde önemli olan teknoloji yoğunluklu katma değer oluşturan ürünler üretip ihraç etmektir. Katma değer yaratmadan ihraç edilen her üründe gelirin istenilen seviyelerde olması mümkün değildir. Özellikle ihracatında tarım ürünleri ağırlıklı olan ülkelerde katma değer yaratılmadan satılan ürünler dış ticaret açığının oluşmasına neden olur. Örneğin; çalışma kapsamında incelenen Malatya ilinin en önemli gelir kaynağı olan kuru kayısı üreticiden ortalama 5 -10 TL'den alınırken ve ihracatı ortalama 2.5 USD'den yapılmaktadır. Yurtdışındaki marketlerde kuru kayısının ortalama satış fiyatı yaklaşık 15 USD'dir. Malatya ilinde çiftçiler tarafından bin bir zorluk ve çile ile üretilen üründen Malatyalı çiftçiler neredeyse hiçbir kazanç elde edemezken bu ürünü küçük paketlere koyup üzerine markasını vuran firmalar neredeyse %600-700'lerde kazanç elde etmektedirler. Bu durum sadece kuru kayısı için değil dünyada üretimi en fazla

ülkemizde yapılan fındık, incir, kuru üzüm gibi birçok kuru gıda ürününde de aynıdır. Yine Karadeniz’de üretilen dünyanın en iyi çayları bazı yabancı firmalar tarafından düşük değerlerle alınarak oldukça yüksek fiyatlarla tüketimimize tekrar sunulmaktadır.

Bu çalışmada Malatya ilinde dış ticaret yapan firmaların dış ticarete karşılaştıkları sorunlar araştırılmıştır. Çalışmada firmalara bir anket uygulaması yapılmış olup bu uygulamada güvenilirlik testi, normallik testi, bağımsız örneklem testi (T-testi) ve varyans analizi (anova testi) yöntemleriyle analizler yapılmıştır. Çalışmada, Türkiye’de dış ticaretin yapısal sorunları irdelenmiş olup, Malatya ili üzerinde yapılan bir anket uygulamasıyla sonuçlar değerlendirilmiştir. Yapılan literatür çalışmasında konuyla ilgili çalışmalar belirlenmiş, yapısal problemlerden bazılarının Türkiye ve dünya üzerindeki etkileri incelenmiştir.

1. LİTERATÜR ÇALIŞMASI

Çalışmanın bu kısmında bu konuyla ilgili yapılmış ulusal ve uluslararası çalışma özetleri aşağıdaki gibidir:

Togan (1997) çalışmasında, Türkiye’nin Avrupa Birliğine üyelik sürecini hızlandırmak amacıyla katıldığı Gümrük Birliği anlaşması üzerinde çalışmış, çalışmasının sonuç bölümünde bazı ülkelerin bu süreçte yardımlar aldığını fakat Türkiye’nin bu konuda bir kazanım elde etmediğini ifade etmiştir.

Geçer (2016) çalışmasında, Eximbank ve Türkiye’nin dış ticaret sorunları üzerinde çalışmalar yapmış, çalışmasında ihracat ve ithalat yapan firmaların sorunlarına değinmiştir. Çalışma sonucunda, Eximbank tarafından sağlanan ihracat teşvik kredisine erişim için banka teminat mektubu kredisine erişmek zorunda bırakılmaması gerektiğini, maliyetli ve meşakkatli bürokratik süreçleri aşmak durumunda kalınmaması gerektiğini vurgulamıştır.

Eşiyok (2012) çalışmasında, Türkiye’nin cari açık sorunları üzerinde çalışmalar yapmış, çalışma sonucunda cari ağının nedenlerini belirtip bunlara çözüm önerileri sunmuştur.

Ersungur (2011) çalışmasında, ihracatın ithalata bağımlılığı ile ilgili değişimleri anlatmış, çalışmasının sonucunda doğru politikalar ile sektörel bazda ekonomik yapının yeniden yapılandırılması ve doğru stratejilerin belirlenmesi gerektiğini vurgulamış. Aksi takdirde Türkiye bu mevcut yapısında, büyüdüğü ölçüde dış ticaret açığı vermeye ve daha fazla dışa bağımlı bir yapıda kalmaya devam edeceğini belirtmiştir.

Yaparsaçık (2010) çalışmasında, cari açığın nedenleri üzerinde durmuş, çalışmasının sonucunda borç yaratan diğer yatırım kalemindeki istikrarsız eğilimin ve borç yaratmayan

doğrudan yabancı yatırım kaleminin ise yeterli düzeylerde arttırılamamasının cari açığın finansmanında zorluk yarattığını. Bütün bunların, cari açığın finansmanın borçlanmaya bağlı olması ile birlikte kısa vadeli dış borçla finanse edilmesinin sorun teşkil ettiği gerçeğini tersine çevirmediğini belirtmiştir.

Hobikoğlu (2007) çalışmasında gümrük birliğinin Türkiye üzerindeki etkileri üzerinde durmuş, çalışmasının sonucunda Gümrük Birliği anlaşmasının Türkiye'ye olan negatif etkilerinden bahsetmiş, tek yanlı uygulamaların kaldırılmasıyla gümrük birliğinin statik ve dinamik etkilerinden olumlu sonuçlar ortaya çıkacaktır sonucuna varmıştır.

Özdemir (2005) çalışmasında, forfaiting firmalarının kuruluş amacı üzerinde durmuş, çalışmasının sonuç bölümünde forfaiting firmalarının ihracatçıların alacaklarını satın aldıklarını ve onların risklerini paylaştıkları sonucuna varmıştır.

Catherine (1987), yapısal değişimlerin dış ticaret açığını azaltacağı üzerinde durmuş. Çalışmanın sonucunda yapısal değişimleri uygulayan ülkelerin dış ticaret açığını düşürebileceklerini ve bu sayede ekonomik gelişmenin süreklilik arz edeceğini vurgulamıştır.

Fountas ve Bredin (1998), 1979-1993 dönemi için İrlanda'da döviz kuru politikalarının kısa ve uzun dönem etkilerini inceleyen çalışmalarında ani döviz kuru değişikliklerinin kısa dönemde ihracatı azalttığı sonucuna varmışlardır.

Cripps ve Godley (1978), ithalatın gümrük vergileri veya kotalarla kontrol altına alınmasının sonuçları üzerinde çalışmış. Çalışmanın sonucunda, ithalatın kontrol altına alınmaya çalışılmasının dış ticaret açığını azaltabileceğini fakat ülke içinde maliyetli üretilen ürünlerin tüketicilerin aleyhine fiyatlarla sonuçlanacağını vurgulamıştır.

Öz (2007) çalışmasında, Türkiye'nin dış ticaret açığının boyutu, yapısı ve nedenleri üzerinde çalışmalar yapmış, çalışmasında Türkiye'de dış ticaret açığının boyutlarına, yapısına ve nedenlerine değinmiştir. Çalışmasının sonucunda Türkiye'de bazı sektörlerin ithalata bağımlı olduğunu çözümün ise parasal düzenlemelerden çok yatırımların önünün açılmasıyla sağlanacağını vurgulamıştır.

Özkan (2008) çalışmasında, Türkiye'nin üretim ve dış ticaret yapısındaki dönüşümünün, küresel yönelimlerinin ve yansımalarının üzerinde durmuş, çalışmasında Türkiye'nin üretim ve dış ticaret yapısındaki değişimlerine değinmiştir. Çalışmasının sonucunda makro ve mikro gelişmelerin bir bütün olarak değerlendirildiğinde, imalat sanayinin son 10 yılda üretim ve dış ticaretinde yaşadığı dönüşümün daha çok ithalata dayalı olduğunu belirtmiştir. Bu dönüşümün

etkisiyle imalat sanayinde önemli ölçekte bir dış ticaret hacmi yaratıldığı, ancak bu ticaret hacminin katma değer ve istihdam üzerindeki yansımalarının kısıtlı olduğunu belirtmiştir.

Gerni , Emsen ve Değer (2006), ithalata dayalı ihracat ve ekonomik büyüme üzerinde çalışma yapmış. Çalışmasında Türkiye ekonomisinin başta ara malları olmak üzere sermaye malları ithalatına olan bağımlılığı ve bunun ekonomik büyüme üzerindeki etkileri üzerinde durmuştur. Çalışmasının sonuç bölümünde ihracatın ekonomik büyümenin önemli bir kalemi olduğunu vurgulamıştır. Bununla beraber temel büyüme eşitliğine ithalat değişkeninin ilave edilmesi ihracat üzerinde elde edilen bulgunun istatistiki olarak anlamlılığını yitirdiğini belirtmiştir.

Demirhan (2004) ihracatın artırılmasına yönelik politikaların uygulanması gerektiğinin ve ithalata dayalı büyüme performansının sergilendiği Türkiye’de ilerleyen dönemlerde dış açığın finansmanı sorunu ile karşılaşılabilceği üzerinde durmuştur. Çalışmasının sonucunda ihracatın ekonomik büyümeyi sağlayan kanallarını açmak ve bu yönde politikalar uygulamanın zaruriyetini belirtmiş, ihracatın ekonomik büyümeye doğrudan katkı sağlaması verimlilik artışlarının sağlanması ve teknolojik yeniliklerin ülke içine getirilmesi ile mümkün olduğunu vurgulamıştır.

Çiftçi ve Yıldız (2012), kur riski ve kur riski yönetiminde alternatif teknikler gibi bazı temel olgulara ve Türk Lirası’nın başlıca yabancı para birimleri karşısındaki değerinde son yıllarda yaşanan değişimler üzerinde durmuşlardır. Çalışmalarının sonuç bölümünde döviz kurunun döviz arzı ve talebi tarafından belirlendiğini esnek kur rejimlerinde, döviz kurlarının tamamen serbest bir biçimde hareket ettiğini ve bundan dolayı kurların gelecekteki değerini isabetli bir biçimde tahminin mümkün olmadığını belirtmişlerdir.

İnançlı ve Konak (2011), dış bağımlılığı arttıran pek çok faktörün bulunduğunu belirtmişlerdir. Çalışmalarının sonucunda özellikle döviz kurlarındaki artışların veya ulusal paranın aşırı değerlenmesinin dış ticarete dengesizliğe yol açtığını, döviz kurlarındaki yükselmenin ithal mallarının daha cazip hala gelmesine sebep olduğunu bununda ithalat oranlarımızı artırarak dış ticaret açığının artmasına neden olduğunu vurgulamıştır.

Yapraklı (2010), Türkiye’nin dış ticaret açığını etkileyen temel faktörleri: maliye, para ve döviz kuru politikası çerçevesinde incelemiştir. Çalışmanın sonucunda, Türkiye’de dış ticaret açığının azaltılması için para ve maliye politikalarının birlikte ve koordineli olarak kullanılmasının ve enflasyona odaklı ekonomik programla uyumlu bir şekilde yürütülmesinin gerekli olduğunu belirtmiştir. Politika uygulayıcıların fiyat istikrarının yanı sıra dış denge gibi

hedefleri de göz önünde bulundurmalarının ve dış denkleşme sorunlarının giderilmesinde maliye ve para politikalarını bir arada kullanmalarının gerekliliğini vurgulamıştır.

Kurar ve Çetin (2016), türev ürünler üzerinde çalışmışlardır. Çalışmalarının sonuç bölümünde vadeli piyasalarda işlem yapan firmalar portföy çeşitlendirme, korunma ve sigorta yöntemlerine başvurarak sahip oldukları riski transfer etmeye çalıştıklarını belirtmişlerdir.

2. UYGULAMA

Çalışmanın bu kısmında Malatya ilinde dış ticaret yapan 50 firmaya uygulanan anket çalışması analiz edilmiştir.

2.1. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Çalışmada Türkiye'nin dış ticaretindeki yapısal sorunları ele alınmış. Malatya ilinde faaliyet gösteren ihracat ve ithalat yapan firmalara bir anket uygulaması yapılarak sonuçlar değerlendirilmiş ve çözüm önerileri sunulmuştur.

2.2. Yöntem

Malatya'da Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı aktif faaliyet gösteren 75 dış ticaret firmasının 50 tanesine dış ticaretin yapısal sorunları ile ilgili bir anket uygulaması yapılmış olup veriler IBM SPSS 24. programından yararlanılarak değerlendirmeye alınmıştır. Bu firmaların vermiş olduğu cevaplar neticesinde bir analiz yapılmıştır. Analiz sonucunda araştırmada 4 faktör belirlenmiştir. Bu faktörler; Dış Ticaret Finansmanı (Faktör 1), Dış Ticaret Hacmi (Faktör 2), Dış Ticaret Zorlukları (Faktör 3) ve Döviz Kur Sistemleridir (Faktör 4). Bu faktörler bağımlı değişken olarak ele alınmış ve demografik özelliklere göre ortaya çıkan etki ve ilişkisi araştırılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizi için keşfedici faktör analizi olan Kaiser Meyer Olkin ve güvenilirlik analizi olan Cronbach Alpha analizleri yapılmıştır. Keşfedici faktör analizinde bağımsızlık, yorumlamada açıklık ve anlamlılık sağlamak amacıyla elde edilen faktörlere eksen döndürme tekniği uygulanmıştır. Böylelikle faktörlerin kendi aralarında yüksek bir ilişki olup olmadığı ortaya konmuştur. Bu nedenle araştırmada temel bileşenler analizi ile dik döndürme tekniklerinden en sık kullanılan Varimax döndürme tekniği kullanılmıştır. Yine araştırmada Bartlett'in Küresellik testi ile korelasyon matrisindeki ilişkilerin faktör analizi yapacak ölçüde yeterli olup olmadığı test edilmiştir. Sonuçların anlamlı olması için "P" değerlerin 0,05 den küçük olması gerekir. Araştırmada geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla T-Test, Anova (Oneway), Çoklu Doğrusal Regresyon analizleri kullanılmıştır. Değişkenlerin faktörlere göre dağılımı,

anlamlılık düzeyleri ve etkileri incelenerek sonuçlar yorumlanmıştır. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenlere göre yapılacak analizleri iki farklı grubun karşılaştırılması sonucu bulunacağı için çalışmada T-Test ve Anova Testi kullanılmıştır. Yine, bağımlı değişkenin bağımsız değişkenler üzerindeki etkilerini araştırmak amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizinden faydalanılmıştır.

2.3. Bulgular

Bu bölümde dış ticaret yapan firmalara uygulanan anket sonucunda toplanan verilerin analizi neticesinde elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Analizler, frekans analizi ve keşfedici faktör analizleri yapılarak, ölçeklere ilişkin güvenilirlik sonuçları bulunmuştur. Araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla, T-testi, ANOVA, Pearson Korelasyon ve çoklu doğrusal Regresyon analizleri yapılmıştır. Ayrıca değişkenlerin tanımlayıcı istatistik bilgilerine yer verilmiştir.

2.4. Tanımlayıcı İstatistikler

Malatya ilinde dış ticaret faaliyetlerinde bulunan 50 firmayı kapsayan anket ve ankete katılanların demografik özelliklerine yer verilmektedir. İşletmelere uygulanan anket sorularının tanımlayıcı sorularına ait frekans değerleri aşağıdaki gibidir:

Tablo 1. Tanımlayıcı Sorulara Ait Frekans Değerleri

SORU	GRUP	FREKANS	YÜZDE
Faaliyet Süresi	1-5 Yıl	7	14,0
	6-10 Yıl	17	34,0
	10 Yıl üzeri	26	52,0
Firmaların Büyüklüğüne Göre Dağılımı	250.000-1.000.000 TL	3	6,0
	1.000.000-10.000.000 TL	21	42,0
	10.000.000 TL üzeri	26	52,0
Firma Faaliyet Türü	Üretim	24	48,0
	Ticaret	11	22,0
	Üretim ve ticaret	15	30,0
Eğitim Seviyesi	Lise	11	22,0
	Üniversite	32	64,0
	Lisansüstü	7	14,0
Dış Ticaret Faaliyeti	İhracat	31	62,0
	İthalat	9	18,0
	İthalat-ihracat	10	20,0
Dış Ticaret Faaliyet Oranı	%26-50	9,0	18,0
	%51-75	28	56,0
	%75-100	13	26,0
Firmanın Hukuki Yapı	A. Ş	20	40,0
	Ltd. Şti	26	52,0
	Şahıs Şirketi	4	8,0
Firmanın Para Birimi	Dolar	6	12,0
	Euro	5	10,0
	Dolar ve Euro	39	78,0
Dış Ticaret Ülkeleri	Avrupa Ülkeleri	12	24,0
	ABD	1	2,0
	Rusya	1	2,0
	Diğer	6	12,0
	AVR-ABD	8	16,0
	AVR-ABD-RSY	5	10,0
	ORT-ABD-RSY	10	20,0
	Tüm ülkeler	7	14,0

Tanımlayıcı sorulara bakıldığında; işletmelerin %52'sinin faaliyet süresi 10 yıldan fazla olduğu, 26 işletmenin aktif büyüklüğünün 10 milyon TL ve üzerinde olduğu, yarısından fazlasının üretim yaptığı, anket çalışması yapılan işletme ortak ve yöneticilerinin üniversite

mezunu olduğu, çoğu işletmenin ihracat yaptığı, çoğunun faaliyet hacimlerinin dış ticareten oluştuğu, 26 işletmenin limited şirketi olduğu ve faaliyetlerinde yabancı para birimi olarak dolar ve euro'yu kullandığı, en çok dış ticaretin Avrupa Ülkelerine yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada işletmelere uygulanan anket soruları faktör analiziyle faktörlere ayrılmıştır. Faktörlerin güvenilirliği aşağıdaki gibi çıkmıştır.

Tablo 2. Güvenilirlik Testi

Faktörler		Cronbach's Alpha
1	Faktör_1 (Dış Ticaret Finansmanı)	,365
2	Faktör_2 (Dış Ticaret Hacmi)	,294
3	Faktör_3 (Dış Ticaret Zorlukları)	,472
4	Faktör_4 (Döviz Kur Sistemi)	,356
GENEL		0,552

Tablo 2’de görüldüğü gibi ölçeklerin alt boyutları için bulunan Cronbach’s Alpha katsayısı değerlerinin güvenilir olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak kullanılan ölçek için bulunan Cronbach’s Alpha değeri (0.55) olarak saptanmıştır. Bu değerler ölçeklerin güvenilir olduklarını göstermektedir.

Tablo 3. Anket Sorularının KMO ve Bartlett Değerleri

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü		.647
Bartlett'in Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	249,991
	Serbestlik Derecesi	171
	Anlamlılık	.000

Keşfedici faktör analizlerinde, “bağımsızlık, yorumlamada açıklık ve anlamlılık” sağlamak amacıyla elde edilen faktörlere eksen döndürme teknikleri uygulanabilmektedir. Böylelikle faktörlerin kendi aralarındaki ilişkilerinde, yüksek ilişki olup olmadığı ortaya koymaktadır. Bu nedenle çalışmada, temel bileşenler analizi ile dik döndürme tekniklerinden en sık kullanılan Varimax Döndürme Tekniği kullanılmıştır. Verilerin yapılarının, yapılacak olan faktör analizleri için uygun olup olmadığı KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) testi ile incelenmiştir. KMO değeri 0 ile 1 arasındayken, 1 değerine ne kadar çok yaklaşırsa, verilerin faktör analizi için o kadar uygun olduğunu göstermektedir (Türköz, 2010: 116).

Tablo 3’te görüldüğü gibi kaiser-meyer-olkin analizi sonucunda örneklem yeterlilik değerleri anket soruları için (0,647) olarak bulunmuş ve bu değer örneklemin faktör analizi için yeterli olduğu ortaya çıkmıştır.

Çalışmaya ilişkin hipotezler aşağıdaki gibidir:

Tablo 4. Çalışmaya Ait Hipotezler

Hipotez 1	Demografik değişkenlerin DT Finansmanı üzerinde etkisi vardır.
Hipotez 2	Demografik değişkenlerin DT Hacmi üzerinde etkisi vardır.
Hipotez 3	Demografik değişkenlerin DT Zorlukları üzerinde etkisi vardır.
Hipotez 4	Demografik değişkenlerin Döviz Kur Sistemi üzerinde etkisi vardır.
Hipotez 5a	Firmanın yaşına göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 5b	Firmanın yaşına göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 5c	Firmanın yaşına göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 5d	Firmanın yaşına göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 6a	Firmanın büyüklüğüne göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 6b	Firmanın büyüklüğüne göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 6c	Firmanın büyüklüğüne göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 6d	Firmanın büyüklüğüne göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 7a	İşletmenin faaliyet türüne göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 7b	İşletmenin faaliyet türüne göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 7c	İşletmenin faaliyet türüne göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 7d	İşletmenin faaliyet türüne göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 8a	Eğitim durumuna göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 8b	Eğitim durumuna göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 8c	Eğitim durumuna göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 8d	Eğitim durumuna göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 9a	Dış ticaret faaliyetine göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 9b	Dış ticaret faaliyetine göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 9c	Dış ticaret faaliyetine göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 9d	Dış ticaret faaliyetine göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 10a	Dış ticaret oranına göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 10b	Dış ticaret oranına göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 10c	Dış ticaret oranına göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 10d	Dış ticaret oranına göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 11a	İşletmenin hukuki yapısına göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 11b	İşletmenin hukuki yapısına göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 11c	İşletmenin hukuki yapısına göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 11d	İşletmenin hukuki yapısına göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 12a	Ticari para birimine göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 12b	Ticari para birimine göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 12c	Ticari para birimine göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 12d	Ticari para birimine göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 13a	Ticaret ülkesine göre DT Finansmanı anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 13b	Ticaret ülkesine göre DT Hacmi anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 13c	Ticaret ülkesine göre DT Zorlukları anlamlı farklılık göstermektedir.
Hipotez 13d	Ticaret ülkesine göre Döviz Kur Sistemi anlamlı farklılık göstermektedir.

Bağımlı değişkenin 2 ve daha az olduğu hipotezler için T-testi, bağımlı değişkenin 2’den fazla olduğu hipotezler için Varyans Analizi (Anova Analizi) uygulanmıştır. Hipotezlere ilişkin test sonuçları aşağıdaki gibidir:

Tablo 5. Firma Yaşına Göre Dış Ticaret Finansmanı Anova Testi Sonuçları

Değişkenler			Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Anlamlılık
Dış Ticaret Finansmanı	Firma Yaşı	Grup içi	1,051	2	,525	4,48	,016*
		Gruplar	5,505	47	,117		
		Toplam	6,556	49			

Firmaların, dış ticaret finansmanı etkisine ilişkin görüşleri 0,016 ($p=.016 < 0,05$) olduğundan dolayı firma yaşı ile dış ticaret finansmanı arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Farklılığın hangi firma yaşı arasında olduğunu belirlemek amacıyla Tukey testi ile analiz yapılmış ve analiz sonuçları tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Firma Yaşı Dış Ticaret Finansmanı Göre Tukey Testi Sonucu

Değişkenler			Ortalama Fark	Std. Hata	Anlamlılık	%95 Güven aralığı	
						Düşük	Yüksek
Dış Ticaret Finansmanı	1-5 yıl	6-10 yıl	,30672	,15370	,124	-,0652	,6787
		10 yıl üstü	,00092	,14573	1,000	-,3518	,3536
	6-10 yıl	1-5 yıl	-,30672	,15370	,124	-,6787	,0652
		10 yıl üstü	-,30581	,10675	,017*	-,5641	-,0475
	10 yıl üstü	1-5 yıl	-,00092	,14573	1,000	-,3536	,3518
		6-10 yıl	,30581*	,10675	,017*	,0475	,5641

* 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Firmaların dış ticaret finansmanı faktörü ile firma yaşı Tukey testi sonucuna göre; firma yaşı 10 yıl ve üzeri olanlar ile 6-10 yıl arası olanlar arasında firmaların dış ticaret finansmanı açısından %30 farklılık görülmüştür. Sonuç olarak firmaların dış ticaret finansmanı ile firma yaşı arasında anlamlı farklılık ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Yapılan ANOVA ve Tukey testi sonucuna göre H_{5a} alternatif hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 7. İşletme Faaliyet Türüne Göre Dış Ticaret Finansmanı Anova Testi Sonuçları

Değişkenler			Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Anlamlılık
Dış Ticaret Finansmanı	İşletme Faaliyet Türü	Grup içi	,785	2	,392	3,19	,049
		Gruplar	5,771	47	,123		
		Toplam	6,556	49			

Tablo 7’de firmaların dış ticaret finansmanına ilişkin görüşleri 0,049 ($p=.049<0,05$) olduğundan dolayı dış ticaret finansmanı ile işletme faaliyet türü arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Farklılığın hangi faaliyet türünde olduğunu belirlemek amacıyla Tukey testi ile analiz yapılmış ve analiz sonuçları tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Dış Ticaret Finansmanı Faktörünün İşletme Faaliyet Türüne göre Tukey testi sonucu

Değişkenler			Ortalama Fark	Std. Hata	Anlamlılık	%95 Güven aralığı	
						Düşük	Yüksek
Dış Ticaret Finansmanı	Üretim	Ticaret	,3024*	,0959	,009*	,066	,538
		Üretim ve ticaret	,1902	,1259	,301	-,120	,500
	Ticaret	Üretim	-,3024	,0959	,009*	-,538	-,066
		Üretim ve ticaret	-,1121	,1131	,591	-,397	,172
	Üretim ve Ticaret	Üretim	-,1902	,1259	,301	-,500	,120
		Ticaret	,1121	,1131	,591	-,172	,397

* 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Dış ticaret finansmanı faktörünün işletme faaliyet türü ile Tukey testi sonucuna göre; faaliyet türü üretim olanlar ile ticaret olanlar arasında dış ticaret finansmanı açısından %30 farklılık olduğu görülmüştür. Sonuç olarak dış ticaret finansmanı ile faaliyet türü arasında anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır. Yapılan ANOVA ve Tukey testi sonucuna göre H_{7a} alternatif hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 9. Dış Ticaret Faaliyetlerine Göre Dış Ticaret Hacmi Anova Testi Sonuçları

Değişkenler			Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Anlamlılık
Dış Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Faaliyeti	Grup içi	,842	2	,421	5,82	,006*
		Gruplar	3,401	47	,072		
		Toplam	4,243	49			

Firmaların dış ticaret hacmi faktörüne ilişkin görüşleri 0,006 ($p=.006<0,05$) olduğundan dolayı dış ticaret faaliyeti ile dış ticaret hacmi arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Farklılığın hangi dış ticaret faaliyetinde olduğunu belirlemek amacıyla Tukey testi ile analiz yapılmış ve analiz sonuçları tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 10. Dış Ticaret Hacmi Faktörünün Dış Ticaret Faaliyetine göre Tukey Testi Sonucu

Değişkenler			Ortalama Fark	Std. Hata	Anlamlılık	%95 Güven aralığı	
						Düşük	Yüksek
Dış Ticaret Hacmi	İhracat	İthalat	-,245	,101	,052	-,491	,001
		İthalat-İhracat	-,285	,097	,015*	-,521	-,048
	İthalat	İhracat	,245	,101	,052	-,001	,491
		İthalat-İhracat	-,040	,123	,944	-,339	,259
	İthalat-İhracat	İhracat	,285*	,097	,015*	,048	,521
		İthalat	,040	,123	,944	-,259	,339

* 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Firmaların dış ticaret hacminin dış ticaret faaliyeti ile Tukey testi sonucuna göre; dış ticaret faaliyeti ithalat-ihracat olanlar ile ihracat olanlar arasında dış ticaret hacmi açısından %28 farklılık olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak dış ticaret hacmi ile dış ticaret faaliyeti arasında anlamlı farklılık olduğu saptanmıştır. Yapılan ANOVA ve Tukey testi sonucuna göre H_{0b} alternatif hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 11. Ticari Para Birimi Göre Döviz Kur Sistemi Anova Testi Sonuçları

Değişkenler			Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Anlamlılık
Döviz Kuru Sistemi	Ticari Para Birimi	Grup içi	,853	2	,427	3,72	,031*
		Gruplar	5,378	47	,114		
		Toplam	6,231	49			

Firmaların döviz kuru sistemine ilişkin görüşleri 0,031 ($p=.031<0,05$) olduğundan dolayı ticari para birimi ile döviz kuru sistemleri arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Farklılığın hangi ticari para biriminde olduğunu belirlemek amacıyla Tukey testi ile analiz yapılmış ve analiz sonuçları tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11. Döviz Kur Sistemi Ticari Para Birimine göre Tukey Testi Sonucu

Değişkenler			Ortalama Fark	Std. Hata	Anlamlılık	%95 Güven aralığı	
						Düşük	Yüksek
Döviz Kur Sistemi	Dolar	Euro	,122	,204	,823	-,373	,617
		Dolar ve Euro	,363*	,148	,047	,004	,722
	Euro	Dolar	-,122	,204	,823	-,617	,373
		Dolar ve Euro	,241	,160	,300	-,147	,629
	Dolar ve Euro	Dolar	-,363	,148	,047*	-,722	-,004
		Euro	-,241	,160	,300	-,629	,147

* 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Firmaların döviz kur sisteminin ticari para birimi ile Tukey testi sonucuna göre; ticari para birimi dolar olanlar ile dolar-euro olanlar arasında döviz kuru sistemi faktörü açısından %36 farklılık olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak döviz kuru sistemi ile ticari para birimi arasında anlamlı farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Yapılan ANOVA ve Tukey testi sonucuna göre H_{12d} alternatif hipotezi kabul edilmiştir.

3. SONUÇ VE ÖNERİLER

Dış ticaret, bir ülkenin ekonomik anlamda kalkınmasında önemli bir yere sahiptir. Uluslararası alanda çok eskiden beri başvurulan bir ekonomik ilişki olarak karşımıza çıkan bu ticaret şekli ihtiyaçların çokluğu ve çeşitliliği sayesinde insanların birbirleriyle mübadele ilişkisi kurmasını sağlamıştır.

Firmaların dış ticaret finansmanı etkisine ilişkin dış ticaret finansmanı ile firma yaşı arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Firmaların iş hacimlerinin artması ile ciroları da artmaya başladığında finansmana olan ihtiyaçları da doğal olarak artmaktadır. Bu durum dış ticaretle uğraşan firmaların finansman ihtiyaçlarını karşılayabilecek çeşitli alternatifleri bulma zarurietini içine koymaktadır. Eximbank, dış ticaret firmalarının finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla düşük kar marjı ile çalışan bir devlet bankasıdır. Özellikle ihracatçılara ve ithalatçılara sevk öncesi ve sevk sonrası krediler sağlayarak onların yapmış oldukları ticaretlerinin FOB değerlerinin yaklaşık %90'ına kadar olan kısmını hemen ödeyebilmektedir (Eximbank, 2019). Bu noktada dış ticaret yapan firmaların Eximbank kredilerinden kendilerine en uygun olanlarından yararlanması gerekir. Bunun yanında, özellikle dış ticaret

firmalarının ihtiyaçlarını karşılamaları için kurulan forfaiting firmaları da finansman ihtiyacı için kullanılacak önemli kurumlardandır. Forfaiting firmaları, dış ticaretle uğraşan firmaların yurtdışı alacaklarını vadesinden önce alarak onlara hemen finansman imkanı sağlamaktadırlar.

Firmaların Dış Ticaret Finansmanı ile işletme faaliyet türü arasında anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Faaliyet türü üretim olanlar ile ticaret olanlar arasındaki finansman ihtiyacı farklıdır. Bu fark %30 olarak tespit edilmiştir. Dış ticaret firmalarının iş yükü arttıkça doğal olarak finansman ihtiyacı da artmaktadır. Üretim yapan firmaların genel giderleri oldukça yüksektir. Özellikle çalışanların ücretlerinin ay sonunda düzenli olarak ödenmesi zarurieti onların düzenli olarak para girişlerine ihtiyaç duymalarını sağlamaktadır. Bunun yanında bu firmalar hazır ürünleri de alıp satmaya başladıklarında oluşacak olan iş yükü nedeniyle finansmana olan ihtiyaçları daha da artacaktır. Bu kapsamda, dış ticaret yapan firmaların bir önceki paragrafta belirtilmiş olan finansman bulma yollarını kullanmaları yararına olacaktır. Bu şekilde finansman ihtiyaçlarını en uygun şekilde karşılayabilirler.

Firmaların Dış Ticaret Hacmi faktörüne ilişkin görüşleri olduğundan dolayı dış ticaret faaliyeti ile dış ticaret hacmi arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Sadece ihracat yapan veya sadece ithalat yapan firmaların iş hacmi bir kat iken bu firmaların hem ihracat hem de ithalat yapmaları doğal olarak onların dış ticaret hacmini de 2 katına çıkaracaktır. Bu noktada dış ticaret hacmi artan firmaların hem kur risklerini hem de finansman bulma ihtiyaçlarını doğru yönetmeleri gerekmektedir. Bunun için dış ticaret firmalarının kur risklerini minimize etmek amacıyla forward, future, opsiyon ve swap gibi türev ürünlere başvurmaları gerekir. Aksi halde küresel anlamda oluşabilecek bir dalgalanma veya ülke içinde siyasi nedenlerle çıkabilecek problemlerde kur dalgalanmaları oluşabilir, bu durum dış ticaretle uğraşan firmalarımızı finansal yönden kötü etkileyebilir.

Firmaların Döviz Kuru Sistemine ilişkin görüşleri olduğundan dolayı ticari para birimi ile döviz kuru sistemleri arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Ticari para birimi dolar olanlar ile dolar-euro olanlar arasında döviz kuru sistemi faktörü açısından %36 farklılık göstermiştir.

Dünya genelinde yaşanan bazı ekonomik, finansal veya siyasi krizler de kurların aşırı şekilde değişmesine neden olabilmektedir. Bu noktada bu para birimlerindeki büyük değer kazançları veya kayıpları müdahaleli dalgalı döviz kuru sistemi kullanan Türkiye’de bazen merkez bankasının müdahalesinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır. Bu noktada dış ticaret yapan firmaların döviz kuru risklerini minimize etmeleri gerekir. Aksi halde bu durumdan olumsuz

etkilenme ihtimalleri vardır. Bunu minimize etmek için kullanılabilir en iyi yöntem forward, future, opsiyon ve swap gibi türev ürünlerden yararlanmaktır. Dış ticaret yapan firmaların riskli dönemlerde aleyhine olabilecek durumlarda döviz kurlarını sabitlemesi onların risklerini minimize etmelerine büyük katkı sağlayacaktır. Bu yüzden bu dönemlerde firmaların türev ürünlerden kesinlikle yararlanmaları yararlarına olacaktır.

Çalışma sonucu ile literatür karşılaştırıldığında Hobikoğlu (2007) ile benzer sonuçlara varılmış Gümrük Birliği anlaşmasının Türkiye'nin dış ticaretinde kısıtlayıcı hükümlerinin olduğu kanısına varılmıştır. Özdemir (2005) ile benzer sonuçlara varılmış, forfating firmalarının dış ticaret firmalarının finansman ihtiyacını karşıladıkları vurgulanmıştır. Fountas ve Bredin (1998) ile benzer sonuçlara varılmış, döviz kurlarındaki artışın dış ticaret rakamlarına etkisinin olumsuz olduğu belirtilmiştir. Çiftçi ve Yıldız (2012) ile benzer sonuçlara varılmış, kur artış veya azalışlarının dış ticareti etkilediği belirtilmiştir. Kurar ve Çetin (2016) ile benzer sonuçlara varılmış, türev ürünlerle kur riskinin azaltılabileceği belirtilmiştir. Çalışma sonucunda belirtilmiş olan diğer literatür çalışmaları ile benzer sonuçlar elde edilemediği için sonuçlar karşılaştırılamamıştır.

KAYNAKÇA

Büyükdere K. (2005), Türkiye'nin Dış Ticaretinin Gelişimi, *Gümrük Dünyası Dergisi*, 47(1), s.1-9.

Büyüköztürk, Ş. (2007), Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı. 8. Basım, Ankara: Pegem Yayıncılık.

Catherina L. (1987), "Is the U.S. Trade Deficit Sustainable", https://books.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=vT375jwGoJMC&oi=fnd&pg=PR11&dq=trade+deficit+&ots=57VIBuzwAs&sig=dtXE4smYk6buIhtaL05p8hWmSCw&redir_esc=y#v=onepage&q=trade%20deficit&f=false, (Erişim Tarihi: 17.03.2019)

Cripps F., Goodley W., (1978), "Control of Import as a Means to Full Employment and Expansion of Word Trade: The UK's case", *Cambridge Journal of Economics*,s.327-334.

Çiftçi F. Yıldız R. (2012), "Dış Ticarete Kur Riski Yönetimi: Temsili Bir Türk Dış Ticaret Firması için Uygulama Örneği", <https://dergipark.org.tr/download/article-file/3953>, (Erişim Tarihi: 17.04.2019)

Demirhan E. (2004), "Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği", <https://dergipark.org.tr/download/article-file/38110>, (Erişim Tarihi: 08.05.2019)

- Ersungur Ş., Kızıltan, A. (2007), “Türkiye Ekonomisinde İthalata Bağımlılığın Girdi-Çıktı Yöntemiyle Analizi”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 9, Sayı: 1, Erzurum, 2007, s.267-278.
- Fountas E, Stiliano A, Bredin D., (1998), “Exchange Rate Volatility and Exports: The Case of Ireland”, *Applied Economics Letters*, Vol.5:301-323.
- George, D. ve Mallery, M. (2010), “SPSS for Windows Step by Step A Simple Guide and Reference 17.0 update (10a ed.)”, Boston: Pearson.
- Gerni C., Emsen Ö., Değer M., (2006), “İthalata Dayalı İhracat ve Ekonomik Büyüme: 1980-2006 Türkiye Deneyimi”, http://debis.deu.edu.tr/userweb/iibf_kongre/dosyalar/deger.pdf (Erişim Tarihi: 08.03.2019)
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2015), “Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz (2. Baskı)”, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Gürsoy Y. (2009), “Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi”, Bursa: Ekin Yayınları
- Hepaktan, E. (2008). “Türkiye’nin Dönüşüm Sürecinde Dış Ticaret Politikaları”, *Dokuz Eylül Üniversitesi 2. Ulusal İktisat Kongresi*, İzmir, 2008.
- Hobikoğlu E. (2007), “Gümrük Birliklerinin Ekonomik Etkileri ve Türkiye Ekonomisi: Gümrük Birliği Yansımaları”, *İstanbul Sosyal Bilimler Dergisi*, 2007/2, s.65-82.
- İnançlı S. Konak A. (2011), “Türkiye’de İhracatın İthalata Bağımlılığı: Otomotiv Sektörü”, <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423880274.pdf>, s.343, (Erişim Tarihi: 09.07.2019).
- Kayış, A. (2010). “Güvenilirlik analizi. Ş. Kalaycı (Ed.), SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri” Ankara: Asil Yayıncılık, s.405,
- Kurar İ. Çetin C, (2016), “Türev Araçlarının Risk Yönetim Fonksiyonu: Vadeli İşlem Piyasası Risk Yönetimi Üzerine Bir Araştırma”, <https://dergipark.org.tr/download/article-file/195306> s.405, (Erişim Tarihi:18.05.2019).
- Öz S. (2017), “Türkiye’nin Dış Ticaret Açığı: Boyutu, Yapısı ve Nedenleri”, https://ref.sabanciuniv.edu/sites/ref.sabanciuniv.edu/files/dis_ticaret_acigi_taslak_makale.pdf, (Erişim Tarihi: 01.03.2019)
- Özdemir Z. (2005), “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (10) 2005 / 2*, s.194-224.

Özkan F. (2008), “Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar”, <https://dergipark.org.tr/download/article-file/46794>, (Erişim Tarihi: 06.03.2019)

Şencan, H. (2005), “Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde güvenilirlik ve Geçerlilik”, Ankara: Seçkin Yayınevi.

Togan S. (1997), “Opening up the Turkish Economy in the Context of the Customs Union with EU”, *Journal of Economic Integration*, s.157-179.

Türköz, T. (2010), “Çalışanların Liderlik Algısının İzlenim Yönetimi Taktiklerini Kullanımlarına Olan Etkileri: Savunma Sanayinde Uygulamalı Bir Araştırma”, yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.

Yaparsaçık S., Alagöz M. (2010), “Türkiye’de Cari İşlemler Açığı Sorunu ve Borçlanma ile İlişkisi”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi (2)*, 2010/2, s.113-120.

Yapraklı S. (2010), “Türkiye’de Esnek Döviz Kuru Rejimi Altında Dış Açıkların belirleyicileri: Sınır Testi Yaklaşımı”, <https://dergipark.org.tr/download/article-file/35893>, (Erişim Tarihi: 10.04.2019).



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 268-276

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 05.08.2019

Kabul Tarihi: 28.09.2019

SAĞLIK GÖSTERGELERİNİN YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİ İLE TEST EDİLMESİ

Mehmet ŞENER*

Yakup ASLAN**

Vahit YİĞİT***

Öz

Bu araştırmanın amacı, sağlık göstergelerinin yapısal eşitlik modellemesi ile incelenmesidir. Bu amaçla, seçilen bağımsız değişkenlerin (hekim, hemşire, ebe ve yatak sayıları) bağımlı değişkenler (sağlık harcaması, yaşam süresi ve bebek ölüm oranı) üzerine etkileri ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Araştırma, Türkiye'nin 1975-2017 yılları arasındaki verileri kullanılarak SPSS Versiyon 24 ve AMOS Versiyon 23 programıyla yapısal eşitlik modellemesi (path) analizi ile test edilmiştir. Oluşturulan modelin sonucuna göre hekim sayısı sağlık harcamalarını pozitif olarak etkilemektedir (1,11). Sağlık harcamaları yaşam süresini pozitif (1,00); bebek ölüm oranını negatif olarak etkilemektedir (-1,00). Ebe sayısı ile sağlık harcaması arasında negatif bir ilişki söz konusudur (-0,44). Hemşire ve yatak sayısının sağlık harcamaları üzerinde etkisi ise sırasıyla (0,22 ve 0,04)'dir. Yapılan analiz sonucunda Türkiye'de sağlık insan gücü içerisinde doktor sayısı ile hemşire sayısının sağlık harcamalarını pozitif olarak anlamlı düzeyde etkilediği ortaya çıkmıştır. Ebe sayısının sağlık harcamaları üzerinde negatif bir etki sağladığı görülmüştür. Hastane yatak sayının sağlık harcamaları üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamıştır. Türkiye'de sağlık harcamalarının artması, sağlık düzeyleri üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Göstergeleri, Yapısal Eşitlik Modellemesi, Türkiye

JEL Kodları: H51, I10, I11, I18

TESTING HEALTH INDICATORS WITH STRUCTURAL EQUATION MODELING

Abstract

The aim of this study is to examine the health indicators through structural equation modelling. For this purpose, it is attempted to reveal the effects of selected independent variables (doctor, nurse, midwife and bed) on dependent variables (health spending, life expectancy and infant mortality rate). The research tested by structural equation modelling (path) by using SPSS Version 24 and AMOS Version 23 program, using data of Turkey

*Arş. Gör., Muş Alparslan Üniversitesi, Sağlık Yüksekokulu, Sağlık Yönetimi Bölümü, m.sener@alparslan.edu.tr, Orcid ID: 0000-0001-9284-673X.

**Dr. Öğr. Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, Sağlık Yüksekokulu, Sağlık Yönetimi Bölümü, yakupaslan42@gmail.com, Orcid ID: 0000-0001-9833-8840.

***Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, yigitv@hotmail.com, Orcid ID: 0000-0002-9805-8504.

years between 1975 and 2017. According to the result of model, the number of doctors positively affects health spending (1,11). Health spending affects the life expectancy (1.00) positively and Infant mortality rate negatively (-1,00). There is a negative correlation between the number of midwives and health spending (-0.44). The effect of the number of nurses and beds on health spending is 0.22 and 0.04, respectively. Because of analysis performed, it is revealed significantly positive impact the number of nurses and doctors in the health manpower on health spending in Turkey. The number of midwives is found to have a negative effect on health spending. The number of hospital beds is not have a significant effect on health spending. Increased health spending in Turkey, has a positive impact on health levels.

Keywords: *Health Indicators, Structural Equation Modeling, Turkey*

JEL Codes: H51, I10, I11, I18

GİRİŞ

Sağlık harcamaları ile insanların yaşam süresinin uzaması ve özellikle yaşam kalitesinin artırılması amaçlanmaktadır. Sağlık harcamalarının toplam gelir ve toplam harcama içerisindeki payı gittikçe artmaktadır (Öztürk ve Uçan, 2017). OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ülkelerinde toplam harcamalardan sağlık sektörüne ayrılan pay 2000 yılında %7,2 iken, bu oran on sekiz yılda %22,2 artarak 2018 yılında %8,8 olmuştur (OECD Health Statistics, 2019). Sağlık harcamalarında bu denli bir artışın olması yaşam süresi ve bebek ölümleri gibi sağlık düzeyleri üzerinde olumlu bir etki oluşturması beklenmektedir.

Sağlık harcamalarının sağlık göstergeleri üzerindeki etkisi uzun zamandan beri tartışılmaktadır. Sağlık harcamalarının genel olarak sağlıkta bir iyileşme sağladığı ve dolayısıyla yaşam süresini artırdığı ve ölüm oranlarına olumlu etki ettiği söylenmektedir (Tüylüoğlu ve Tekin, 2009). Sağlık harcaması ve gelir düzeyi tipik olarak bebek ölüm oranlarını azaltmakta, yaşam süresinin ise artması ile ilgili kuvvetli bir ilişki vardır (Nixon ve Ulmann, 2006; Heijink vd., 2013). Genel olarak, sağlık harcamaları, ülkelerin nüfus sağlığına önemli yararları vardır (Berger ve Messer, 2002; Heijink vd., 2013; MorenoSerra ve Smith, 2015; OECD, 2017).

Başta gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olmak üzere tüm ülkelerde toplam harcamalardan sağlık sektörüne ayrılan pay gittikçe artmaktadır. Bununla beraber sağlık hizmetlerinde kullanılan sağlık insan gücü, sağlık teçhizat ve malzemeleri gibi sağlık kaynakları da sürekli artmaktadır (Şener ve Yiğit, 2017). Sağlık sektörünün en temel özelliklerinden birisi emek yoğun bir sektör olmasıdır. Birçok ülkede sağlık sistemi harcamalarının % 65-80'inin

personel giderlerinden oluştuğu belirtilmektedir (WHO 2000; Ozcan, 2009; Avcı ve Ağaoğlu, 2014). Sağlık insan gücünün sağlık harcamaları üzerinde kuvvetli bir ilişkisi vardır.

Sağlık harcamaları ile ilişkili diğer önemli bir husus da sağlık teçhizat ve malzemedir. İlaçlar, tıbbi malzemeler ve ekipman, hasta bakımının kalitesini önemli ölçüde etkiler ve sağlık bakım maliyetlerinin önemli bir kısmını oluşturur (Kaur ve Hall, 2001). Sağlık hizmetlerinde sağlık teçhizat ve malzeme olarak birçok ekipman sayılabilir. Fakat yapılan çalışmalarda en çok kullanılan göstergeler hastane yatak sayısı ve teknolojik malzemeler (MRI sayısı, bilgisayarlı tomografi vb.)'dir.

Ülkemizde son zamanlarda şehir hastanelerinin hayata geçirilmesi ile bin kişiye düşen yatak sayısının 2,6'dan 3'ün üzerine çıkarılması hedeflenmektedir (Atasever vd., 2018). Şehir hastaneleri gerek tanı ve teşhiste gerekse de tedavide son teknolojik özelliklere sahip modern ekipman kullanılması planlanmaktadır. Ayrıca şehir hastanelerinin kapasite artırıcı etki yapmasından dolayı doktor ve diğer sağlık çalışanının artması yönünde etki yapacağı beklenmektedir. Bu açıdan önümüzdeki yıllarda şehir hastanelerinin ülkemizde sağlık harcamalarını artırması beklenmektedir.

Bu araştırmanın amacı sağlık göstergelerinin yapısal eşitlik modellemesi ile incelenmesidir. Bu amaçla, seçilen bağımsız değişkenlerin (hekim, hemşire, ebe ve yatak sayıları) bağımlı değişkenler (sağlık harcaması, yaşam süresi ve bebek ölüm oranı) üzerine etkileri ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

METODOLOJİ

Yapısal eşitlik modellemesi, teoriye dayanan ve değişkenler arasındaki sebep-sonuç ilişkisini açıklayabilen ve kuramsal modellerin bir bütün olarak test edilmesine olanak veren istatistiksel bir yöntemdir (Alkış, 2016). Yapısal eşitlik modellemesi, bilimsel araştırmalardaki hipotezleri test etmek için, değişkenler arasındaki ilişkileri analiz eden istatistiksel bir yöntemdir (Hoyle, 1995). Yapısal eşitlik modellemesi, modele kuramsal yapılar arasındaki etkileşimleri, ölçme hatalarını ve hatalar arasındaki ilişkileri yapılarla dâhil ederek modelleyen çok değişkenli istatistiksel bir yaklaşım olup araştırmacılara, değişkenler arasında doğrudan ve dolaylı etkileri belirleme olanağı sağlayan bir yöntemdir (Doğan, 2013). Yapısal eşitlik modellemesi, gözlenen ve gizil değişkenler arasındaki ilişkileri sınamada kullanılan kapsamlı bir istatistiksel yaklaşımdır (Bilir ve Gökdemir, 2018).

Yapısal eşitlik modellemesinin amacı, teorik modelin veri ile desteklenip desteklenmediğini ya da modelin veriye uyup uymadığını belirlemektir (Alkış, 2016). Yukarıdaki tanımlardan

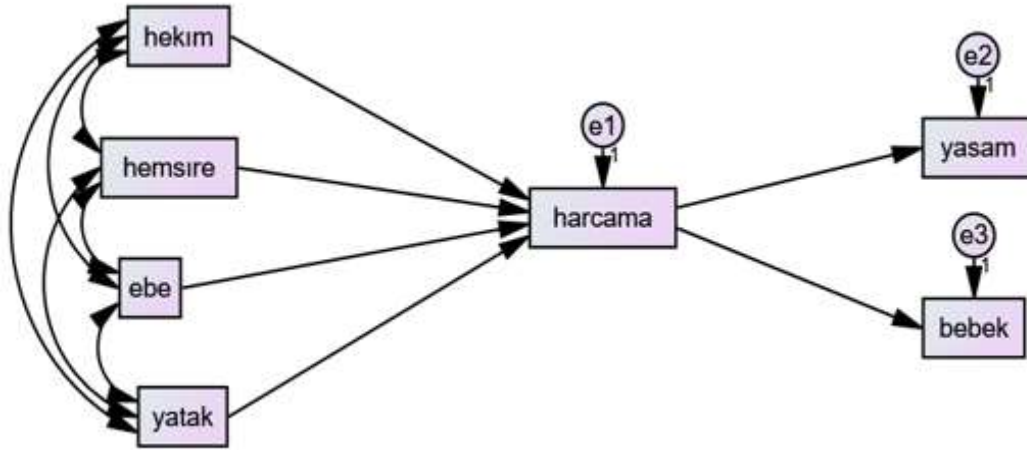
da anlaşıldığı üzere yapısal eşitlik modellemesi, birçok bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkileri modelleyen, karmaşık araştırma problemlerini tek bir süreçte ele almayı sağlayan bir yöntemdir. Bu yönüyle, aynı anda yapılan birden fazla regresyon analizi olarak da düşünülebilir. Regresyon analizinde tek bir bağımlı ve bağımsız değişken bulunmaktadır. Yapısal eşitlik modellemesi bu açıdan regresyon analizinden ayrılmaktadır. Şöyle ki yapısal eşitlik modellemesinde birden fazla bağımlı ve bağımsız değişken bulunabilir. Hatta bir değişken modelde hem bağımlı hem bağımsız değişken olarak da yer alabilmektedir (Aslan, 2018).

Tarihsel süreç içerisinde yapısal eşitlik modellemesi incelendiğinde; Yol (path) analizi, doğrulayıcı faktör analizi ve yapısal model olarak üçe ayrılmaktadır (Bollen, 1989). Yol analizi, gizil değişkenleri hesaba katmaksızın sadece gözlenen değişkenler üzerinden işlem yapan ve neden-sonuç ilişkisini ortaya koymak için çoklu regresyon analizi tekniklerini kullanan bir yöntemdir (Raykov ve Marcoulides, 2006; İlhan ve Çetin, 2014). Bu yöntemde amaç, değişkenler arasındaki neden-sonuç ilişkisini ortaya koyan modeller kurmaktır (Doğan, 2013).

Doğrulayıcı faktör analizi, gizil ve gözlenen değişkenler arasındaki ilişkilerin ölçümü ile ilgilenmektedir. Ölçüm modeli olarak da adlandırılan doğrulayıcı faktör analizi, gözlenen değişkenler ile bu gözlenen değişkenler aracılığıyla ölçüldüğü kabul edilen yapı ya da yapılar arasındaki ilişkileri test etmek için kullanılmaktadır (Wetson ve Gore, 2006). Doğrulayıcı faktör analizinin amacı, bilinen sayıda faktörün oluşturduğu yapının (modelin) anlamlılığını istatistiksel olarak test etmektir. Başka bir ifadeyle doğrulayıcı faktör analizi, örneklem verilerinin önerilen modeli doğrulayıp doğrulamadığını kontrol etmek için kullanılmaktadır (Yılmaz vd., 2009).

Yapısal model, doğrulayıcı faktör analizini andırmaktadır. Ancak doğrulayıcı faktör analizinden farklı olarak, örtük değişkenler arasındaki açıklayıcı ilişkiler de dikkate alınmaktadır (Raykov ve Marcoulides, 2006; İlhan ve Çetin, 2014) . Yapısal model gizil (örtük) değişkenler arasındaki ilişkileri tanımlamaktadır (Bollen, 1989; Wetson ve Gore, 2006).

Araştırmada kullanılan veriler, Türkiye'nin 1975-2017 yılları arasındaki "OECD Sağlık İstatistikleri", "Dünya Bankası" ve "Türkiye İstatistik Kurumu" yıllık veri tabanından alınmış, SPSS Versiyon 24 ve AMOS Versiyon 23 programı kullanılarak yapısal eşitlik modellemesi (path) analizi ile test edilmiştir. Araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1: Sağlık Göstergeleri Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırmada kullanılan bağımsız değişkenler, bin kişiye düşen hekim, hemşire, ebe ve hastane yatak sayıları; bağımlı değişkenler olarak kişi başına düşen sağlık harcaması, doğumda beklenen yaşam süresi ve bebek ölüm oranı kullanılmıştır. Bu çalışmada oluşturulan modelde, hekim, hemşire, ebe ve hastane yatak sayılarının sağlık harcamaları üzerine etkisi; sağlık harcamalarının ise yaşam süresi ve bebek ölümlerine olan etkisi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Bu açıdan sağlık harcaması değişkeni, hem bağımsız hem de bağımlı değişken olarak değerlendirilmelidir. Oluşturulan modelde seçilen bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki etkiyi gözlemlemek için tasarlanan araştırma hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

- H1: Hekim sayısının sağlık harcamaları üzerinde pozitif etkisi vardır.
- H2: Hemşire sayısının sağlık harcamaları üzerinde pozitif etkisi vardır.
- H3: Ebe sayısının sağlık harcamaları üzerinde pozitif etkisi vardır.
- H4: Hastane yatak sayısının sağlık harcamaları üzerinde pozitif etkisi vardır.
- H5: Sağlık harcamalarının yaşam süresi üzerinde pozitif etkisi vardır.
- H6: Sağlık harcamalarının bebek ölüm oranları üzerinde negatif etkisi vardır.

BULGULAR

Araştırmada test edilen yapısal eşitlik modeli dört dışsal (exogenous) değişken (bin kişiye düşen hekim, hemşire ebe ve yatak sayısı) üç içsel (endogenous) değişken (sağlık harcaması, yaşam beklentisi ve bebek ölüm oranı) içermektedir. Araştırmadaki yapısal eşitlik modelinin uyum indeksleri Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Kurulan Yapısal Eşitlik Modellemesine Ait Uyum Kriterlerine İlişkin Değerler

Uyum İndeksleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Modelin Uyum Değerleri
NFI	$\geq 0,95$	0,95-0,90	0,97
CFI	$\geq 0,97$	0,97-0,95	0,98
GFI	$\geq 0,90$	0,95-0,90	0,90
RMSEA	$\leq 0,08$	0,08-0,1	0,1
(χ^2/sd)	≤ 3	$\leq 4-5$	4,8

Kaynak: (Schermele-Engel vd., 2003).

Modelin uyum indekslerine bakıldığında; CFI değerinin 0,98, NFI değerinin 0,97 ve GFI değerinin 0,90 olması iyi bir uyumun olduğunu göstermiştir. RMSEA değeri 0,1 ve χ^2/sd değeri 4,8 olmakla kabul edilebilir uyum aralığında yer almaktadır. Sonuç olarak elde edilen bu uyum indeksleri modelin kabul edilebilir bir uyuma sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 2 incelendiğinde; hekim ve hemşire sayılarının sağlık harcamaları üzerindeki etkisine ait kurulan hipotezler ve sağlık harcamalarının yaşam süresi ve bebek ölüm oranlarına etkisine ait kurulan hipotezler istatistiksel olarak doğrulandığı belirlenmiştir. Yatak sayısının sağlık harcamaları üzerinde etkisine ait kurulan hipotez istatistiksel olarak doğrulanmamıştır. Ebe sayısının sağlık harcamaları üzerine etkisine ait hipotez ise istatistiksel olarak ret edilmiştir.

Tablo 2: Kurulan Modele Ait Oluşturulan Yolların Katsayıları, t İstatistikleri ve Hipotezler

Hipotezler	Yollar	Yol Katsayıları	t İstatistiği	p değeri	Sonuç
H1	Hekim → harcama	1,1	10,86	0,001	Desteklendi
H2	Hemşire → harcama	0,22	2,51	0,01	Desteklendi
H3	Ebe → harcama	-0,44	-7,18	0,001	Red
H4	Yatak → harcama	0,04	0,69	0,5	Desteklenmedi
H5	Harcama → yaşam	1,0	13,21	0,001	Desteklendi
H6	Harcama → bebek	-1,0	-12,70	0,001	Desteklendi

P<0,05

Oluşturulan modelin sonucuna göre, hekim sayısı sağlık harcamalarını pozitif olarak etkilemektedir (1,11). Yani hekim sayısı arttıkça sağlık harcaması da artmaktadır. Hemşire sayısı da sağlık harcamalarını pozitif olarak etkilemektedir (0,22). Hemşire sayısı hekim sayısı kadar olmasa da sağlık harcamalarının artmasını anlamlı düzeyde etkilemektedir. Sağlık harcamaları yaşam süresini pozitif (1,00); bebek ölüm oranını negatif olarak etkilemektedir (-1,00). Yani sağlık harcaması arttıkça ortalama yaşam süresi artmakta, bebek ölüm oranı düşmektedir. Dolayısıyla sağlık harcamasının sağlık düzeyi üzerinde olumlu bir etki olduğu anlaşılmaktadır. Ebe sayısı ile sağlık harcaması arasında negatif bir ilişki söz konusudur (-0,44). Hastane yatak sayısının sağlık harcamaları üzerinde etkisi ise (0,04)'dir. Hastane yatak sayısının sağlık harcaması üzerinde etkisi pozitif olmakla beraber oldukça düşüktür.

SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye'nin sağlık göstergeleri yapısal eşitlik modeli ile incelenmiştir. Araştırmada 1975-2017 yılları arasındaki yıllık veriler kullanılarak oluşturulan modelde hekim, hemşire, ebe ve yatak sayılarının sağlık harcamaları üzerindeki etkisi; ayrıca sağlık harcamalarının yaşam süresi ve bebek ölüm oranlarına etkisi ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Literatürde sağlık insan gücü ve sağlık malzeme ve teçhizatın sağlık harcamalarını etkilediği ile ilgili kuvvetli bir destek vardır. Ayrıca sağlık harcamaları ile yaşam beklentisi ve bebek ölüm oranlarını olumlu yönde etkilemektedir. Yapılan analiz sonucunda Türkiye'de sağlık insan gücü içerisinde doktor ve hemşire sayısının sağlık harcamalarını pozitif olarak etkilediği gözlemlenmiştir. Ebe sayısına bakıldığı zaman sağlık harcamaları üzerinde negatif bir etki sağladığı görülmektedir. Dolayısıyla ülkemizde sağlık harcamaları sürekli artarken ebe sayısının sağlık harcamalarının artması üzerinde negatif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bunun sebebi, sağlık harcaması ve ebe sayısına ait verilerin yıllar bazındaki değişimiyle ilgili olduğu ifade edilebilir. Şöyle ki yıllar bazında sağlık harcamalarında sürekli bir artış söz konusuysen, ebe sayısında herhangi bir artış olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla H3 hipotezi reddedilmiştir. Hastane yatak sayılarının sağlık harcamaları üzerinde etkisi ise pozitif olmakla birlikte oldukça düşük olduğu belirlenmiştir.

Ülkemizde şehir hastaneleri projesi ile beraber kişi başına düşen hastane yatağı sayısı artması beklenmektedir. Hastane yatağı sayısının sağlık harcamaları üzerinde etkisi az olsa da şehir hastanelerin kapasite arttırıcı etkisinden dolayı istihdam edilecek sağlık personelinin ve diğer ekipmanın sağlık harcamalarını arttıracığı düşünülmektedir.

Türkiye'de sağlık harcamalarının ortalama yaşam süresi ve bebek ölümleri üzerinde olumlu bir etkisi vardır. Başka bir ifade ile sağlık harcamaları arttıkça yaşam süresi artmakta bebek ölümleri azalmaktadır. Ülkemiz sağlık göstergeleri gelişmiş ülke sağlık göstergelerine göre oldukça düşüktür. Ülkemizde yaşam süresini arttırmak ve bebek ölüm oranlarını düşürmek için GSYH'den sağlığa ayrılan kaynağın arttırılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Alkış, N. (2016), "Bayes Yapısal Eşitlik Modellemesi: Kavramlar ve Genel Bakış", Gazi İktisadi ve İşletme Dergisi, 2(3), 105-116.
- Aslan, Y. (2018) "İnovasyonun Firma Performansı Üzerine Etkisi: Türk Sermaye Piyasası Üzerine Bir İnceleme", Doktora Tezi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Atasever, M. (Ed.) vd., (2018), “Şehir Hastaneleri Araştırması”, Sağlık-Sen Stratejik Araştırmalar Merkezi Enstitüsü, Sağlık-Sen Yayınları, Ankara.
- Avcı, K. ve Ağaoğlu, S. (2014), “Türkiye’de Sağlık İnsan Kaynakları Planlaması”, Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi, 7(1): 83-94.
- Berger, M. ve J. Messer (2002), “Public Financing of Health Expenditures, Insurance, and Health Outcomes”, Applied Economics, Vol. 34, pp. 2105-2113.
- Bilir, B. Ö. ve Gökdemir, T. (2018), “Kalkınma Göstergeleri Çerçevesinde Yaşam Beklentisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi”, Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2018 6(ICEESS’ 18) 163-167.
- Bollen, K.A., (1989), Structural Equations with Latent Variables, Wiley, New York, 514p
- Doğan, M. (2013), “Doğrulayıcı Faktör Analizinde Örneklem Hacmi, Tahmin Yöntemleri ve Normallığın Uyum Ölçütlerine Etkisi”, YL Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Heijink, R., X. Koolman ve G.P. Westert (2013), “Spending More Money, Saving More Lives? The Relationship Between Avoidable Mortality and Healthcare Spending in 14 Countries”, European Journal of Health Economics, Vol. 14, pp. 527-538.
- Hoyle, R. H. (1995). “Structural Equation Modeling: Concepts, Issues, and Applications: Sage Publications, London.
- <http://www.oecd.org/els/health-systems/health-data.htm> (Erişim: 02.08.2019).
- https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/health_glance-2017 (Health at a Glance 2017 OECD Indicators)-(Erişim: 05.08.2019).
- İlhan, M. ve Çetin, B. (2014), “LISREL ve AMOS Programları Kullanılarak Gerçekleştirilen Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Analizlerine İlişkin Sonuçların Karşılaştırılması”, Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi, Cilt 5, Sayı 2, 26-42.
- Kaur, M. ve Hall, S. (2001), “Medical Supplies and Equipment for Primary Health Care A Practical Resource for Procurement and Management”, ECHO International Health Services Limited Ullswater Crescent Coulsdon Surrey CR5 2HR United Kingdom.
- Moreno-Serra, R. ve P. Smith (2015), “Broader Health Coverage is Good for the Nation’s Health: Evidence from Country Level Panel Data”, Journal of the Royal Statistical Society, Vol. 178, pp. 101-124.
- Nixon, J. ve P. Ulmann (2006), “The Relationship Between Health Care Expenditure and Health Outcomes: Evidence and Caveats for a Causal Link”, European Journal of Health Economics, Vol. 7, pp. 7-18.

- Ozcan Y. (2009). “Quantitative Methods in Care Management: Techniques and Applications”, Jossey Bass Published, USA:161-182.
- Öztürk, S. ve Uçan, O. (2017), “Türkiye’de Sağlık Harcamalarında Artış Nedenleri: Sağlık Harcamalarında Artış - Büyüme İlişkisi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi C.22, S.1, s.139-152.
- Raykov, T., ve Marcoulides, G.A. (2006). “A First Course in Structural Equation Modeling”, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., ve Müller, H. (2003). “Evaluating The Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures”. *Methods of psychological research*, 8(2), 23-74.
- Şener, M. ve Yiğit V., (2017), “Sağlık Sistemlerinin Teknik Verimliliği: OECD Ülkeleri Üzerinde Bir Araştırma”, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26: 66-290.
- Tüylüoğlu, Ş. ve Tekin, M. (2009), “Gelir Düzeyi ve Sağlık Harcamalarının Beklenen Yaşam Süresi ve Bebek Ölüm Oranı Üzerindeki Etkileri”, Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt:13. Sayı:1. ss.1-31
- Wetson, R., ve Gore Jr, P.A. (2006). “A Brief Guide to Structural Equation Model”, *The Counseling Psychologist*, 34(5), 719-751
- World Health Organization (2000), “The World Health Report 2000 Health Systems: Improving Performance”, Geneva: WHO.
- Yılmaz, V., Aktaş, C., Arslan, M.S.T., (2009). “Müşterilerin Kredi Kartına Olan Tutumlarının Çoklu Regresyon Ve Faktör Analizi İle İncelenmesi”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt 12 Sayı 22 ss.127-139.



MÖ 2. BİNLİ YILLARDA ANADOLU'DA MALİYET KAYITLARI*¹

Hakan ERKUŞ**

Arif GÜMÜŞ***

Öz

Anadolu üç tarafının denizlerle çevrili olması, zengin yeraltı ve yerüstü kaynakları, ticaret yolları üzerinde bulunmasıyla asırlardır birçok uygarlığın çekim merkezi olmuştur. MÖ 1974-1719 yılları arasında Mezopotamya topraklarının kuzeyinde bulunan Asur Devleti Anadolu'da 255 yıl devam edecek Asur Ticaret Kolonilerini kurmuştur. Bu koloninin merkezi bugün Kayseri ilinin sınırları içinde kalan Kültepe/Kaniş Kārum'udur. Bu Kārum'da çıkartılan yaklaşık 23.500 adet tablette Anadolu'ya ticaret için gelen tüccarlara ait borç-alacak ilişkisine dair kayıtlar bulunmaktadır.

Tabletlerde yer alan kayıtların bir kısmı muhasebe uygulamalarına dair maliyet hesaplamaları ile ilgilidir. Bu çalışmada fiziki ve doküman inceleme yöntemi kullanılarak Kültepe / Kaniş Kārum'unda çıkartılan tabletlerdeki muhasebe kayıtları ortaya çıkartılmaktadır. Bu çalışma Anadolu'nun muhasebe kayıt tarihine önemli katkı sağlaması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Asur Ticaret Kolonileri, Muhasebe Tarihi, Maliyet Muhasebesi*

JEL Kodları: B27, M21, M31

COST RECORDS IN ANATOLIA AROUND THE SECOND MILLENNIUM BC²

Abstract

Anatolia has been the center of attraction of many civilizations for centuries its land surrounded by sea on three sides, rich underground and surface resources, and being on trade routes. Between 1974-1719 BC, the Assyrian state in the north of the Mesopotamian lands established Assyrian trade colonies in Anatolia that would last for

* Bu makale 10-12 Ekim 2019 tarihlerinde Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin ev sahipliğinde, Diyarbakır'da düzenlenen III. Uluslararası Ekonomi, Siyaset ve Yönetim Sempozyumu'nda "M.Ö. İki Binli Yıllarda Anadolu'da Maliyet Kayıtları" isimliyle bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Bu çalışma, İnönü Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi SDK-2018-993 Proje Kodu ile desteklenmektedir.

** Prof. Dr. İnönü Üniversitesi İİBF, İşletme, Malatya, hakan.erkus@inonu.edu.tr Orcid: 0000-0003-0925-9396
*** Öğr. Gör. Malatya Turgut Özal Üniversitesi DVKMYO, Malatya, arif.gumus@ozal.edu.tr Orcid: 0000-0002-4865-0892

² This study is supported with SDK-2018-993 Project Code by Inonu University Scientific Research Projects Coordination Unit

255 years. The center of this colony is Kültepe / Kaniš kārūm', near Kayseri province today. The 23,500 tablets issued in this district consist of records of the debt-credit relationship of merchants who come to Anatolia for trade. These records also include cost calculations for accounting applications.

In this study, tablets extracted in Kültepe / Kaniš kārūm are aimed to contribute to the accounting history by using physical and document analysis method.

Keywords: *Assyrian Trade Colonies, Accounting History, Cost Record*

JEL Codes: B27, M21, M31

Giriş

Asurlular ile Anadolu arasında sistemli ve organize bir şekilde MÖ 1974 ile MÖ 1719 yılları arasında 255 yıl boyunca ticaret yapılmıştır. Bu ticaret işlemlerinde genellikle gümüş değişim aracı olarak kullanılmıştır. Bu dönemde yapılan ticari işlemlere baktığımızda birçok uygulamanın günümüz muhasebe ve finans işlemlerinde kullanıldığını görmekteyiz. Asurlu tüccarlar yapmış oldukları ticari işlemleri kil tabletlere kaydetmekteydiler. Tüccarlar bu kayıtlarla alacak verecek işlemlerini takip ediyorlardı. Asur Ticaret Kolonileri³ dönemine ait Kültepe'deki tabletler incelendiğinde günümüz maliyet hesaplamalarına benzer kayıtlar bulunmaktadır. Bir malın maliyetinin hesaplanmasında kullanılan indirim, iade, fire kavramlarını Asurlu tüccarların kullandıkları görülmüştür. Bunun yanında stok kartı ile malların hareketlerini takip ettiklerine dair tabletler bulunmaktadır. Asurlu tüccarlar yapmış oldukları ticari işlemlerde kullandıkları maliyet kayıtlarını kâra hesaplamak ve Asurda bulunan sermaye sahiplerine hesap verebilmek için kullanmışlardır.

Bu çalışmada ATK döneminde yapılan ticari işlemlerde kullanılan maliyet hesaplamaları incelenerek günümüzde kullanılan hesaplamalar ile benzerlikleri ortaya konulmaya çalışılacaktır.

Asur Ticaret Kolonileri Döneminde Anadolu'da ki Yerel Krallıkların Durumu

Sami ve Asya ırklarının karışımı melez bir ırk olan Asurlular bugün Irak toprakları içerisinde yer alan Musul'da yaşamıştır (Narçın, 2016: 112). Önceleri Sumerlilere bağlı küçük bir krallık olan Asurluların tarihi üç döneme ayrılmaktadır. Bu dönemler; ATK'nında içinde bulunduğu Eski Asur Dönemi (MÖ 2200-1600), Orta Asur Dönemi (MÖ 1500-1000) ve son olarakta Yeni Asur Dönemini (MÖ 1000-612) yaşayan Asur devletine (Gökçek, 2015: 34-35) MÖ 612 yılında Medler son vermiştir (Aytaç, 2007: 25).

³ Bundan sonra ATK diye kısaltılacaktır.

Asurlularda yönetimin başında kral bulunmaktaydı. Kralın tanrı tarafından görevlendirildiğine inanıldığından Asur devletinin dini temelli bir devlet olduğu söylenebilir. Asur kralının; vergi oranlarını belirleme, yargı organının başı olma, savaş ve barışa karar verme gibi oldukça geniş yetkileri vardı. Yönetim babadan oğula geçmekle beraber bazen bunun dışında da el değiştirdiği olmuştur (Gökçek, 2015: 225-226). Asur'da bulunan şehir meclisleri ülke yönetiminde önemli görevler üstlenmiştir. Bu meclis Asur'u ilgilendiren önemli kararları alır aynı zamanda en yüksek yargı organı olarak görev yapardı. Asur şehir meclisi Anadolu'da tüccarlar arasında çıkan uyuşmazlıkların Kāniš Kārum'u tarafından çözüme kavuşturulmadığı durumlarda son inceleme mercii olarak görev yapardı (Hertel, 2010: 135).

Asurlular ülkenin bir düzen içinde yönetilmesi hususunda Sumerlilerin uygulamalarından yararlanarak yasal düzenlemeler yapmıştı (Çığ, 2016: 86). Asurlularda çok katı olmamakla birlikte tüccarlar, zanaatkârlar, rahipler, çiftçiler, köylüler ve kölelerin oluşturduğu (Şahin, 2004: 69-70) sınıf ayrımına dayanan bir toplumsal yapı vardı (Aktüre, 2004: 120). Ayrıca, ticareti ile öne çıkan Asurluların kullanmış oldukları savaş aletleri savaş kültürüne de önemli katkılar sağlamıştır (Gülmez, 2013: 27).

Mezopotamya bölgesinde bulunan Asurlular aynı bölgede yaşayan Sumerlilerden çivi yazısını almıştır. Asurlular bu yazıyı Anadolu'ya da götürmüş ve ticari yaşamda bu yazının daha etkin kullanımı için kelime sayısını artırmışlardır. (Gökçek, 2015: 288-192).

ATK döneminde Anadolu'daki yerel krallıklar hakkında detaylı bilgi bulunmamaktadır. Bu dönem hakkındaki siyasi ve sosyal hadiseler ancak, tüccarların ticari işlemler için tuttıkları kayıtların satır aralarından elde edilmektedir (Günbattı, 2012: 44). ATK döneminde Anadolu'da büyüklü küçüklü birçok yerel krallık bulunmaktaydı (Barjamoviç, 2010: 161). Bu yerel krallıkların bazıları bağımsız olarak hareket ederken bazılarıda içişlerinde bağımsız, dış işlerinde başka bir krallığa bağlı olarak hareket etmekteydi. Bu ikinci tür krallıklara vassal krallıklar denmektedir (Şahin, 2004: 63). Anadolu'da yerel krallıklar arasında barış ortamının hâkim olduğu güvenli ve istikrarlı bir ortamın bulunması, Asurlu tüccarların Anadolu'ya ticaret için gelmesinde etkili olmuştur (Bryce, 1985: 260).

Anadolu'da yerel halkın konuşma dili Hattiçeydi (Şahin, 2004: 17). Yazı dili ise, Asurlular tarafından Anadolu'ya getirilen çivi yazısıydı. Asurlular ile yerel halk arasında başlangıçta problem olan konuşma dili tüccarların yerel halkın dilini, yerel halkın da Asurluların dilini öğrenmesi ve yapılan evlilikler sayesinde aşılmıştır (Michel, 2010: 88).

Yerel krallıkların başında rubāum denilen kral, kralın yardımcısı da, rubātum yani kraliçe bulunmaktaydı (Bilgiç, 1990: 516; Barjamovic, 2008: 88). Kralın yetkileri arasında başrahiplik, başkomutan ve başyargıçlık bulunmaktaydı (Şahin, 2004: 63). Halkın geçim kaynakları arasında tarım ve hayvancılığın yanı sıra kumaş imalatı, altın, bakır, gümüş gibi değerli madenlerin çıkartılması ve işlenmesi de bulunmaktaydı (Sever, 1990: 254). Halk ticari faaliyetlere yeterli sermayesi olmadığı için katılmazdı (Bilgiç, 1947: 589). Yerel halk arasında çıkan savaşlarda tunçtan yapılma savaş aletleri kullanılırdı. Tunç madeni doğada saf halde bulunmaz elde edilmesi için bakır ile kalayın karıştırılması gerekmektedir. Anadolu'da bakır madeni bolca bulunmasına rağmen kalay bulunmazdı. Kalay madenine olan ihtiyaç Asurlu tüccarların Anadolu'ya girişine zemin hazırlamış (Günbattı, 2012: 62) ve Asurlu tüccarların Anadolu'daki varlığının sürdürülebilirliğini sağlamıştır.

Genelde istikrarlı bir yapıya sahip Anadolu'da zaman zaman yerel krallıklar arasında ortaya çıkan savaşların neden olduğu iç karışıklıklar Asurlu tüccarların ticari faaliyetlerini olumsuz etkilemiştir. Ticaret yollarındaki güvenliğin kaybolması tüccarların ticaretlerine ara vermelerine, alternatif ticaret yolları aramalarına sebep olmuştur (Balkan, 1974: 29).

Asur Ticaret Kolonileri Dönemi

Özel mülkiyet hakkının Asurlularda var olması halkın ticaret içerisinde aktif bir şekilde yer almasını sağlamıştır. Bu hakkın varlığı ticari hayatı canlandırmış ve ülke sınırları dışında ticaret yapmalarına kapı aralamıştır. Asurlu tüccarların ticareti sınır dışına çıkarmasında, yani yeni pazar arayışlarına Asur devleti de destek vermiştir. Bu doğrultuda Anadolu'nun kalay ihtiyacını karşılamak ve bu bölgenin madenlerini Asur'a taşımak için Asur devletinin desteği ile Asurlu tüccarlar Anadolu'da ticari bir koloni sistemi kurmuştur (Bilgiç, 1951: 334). Asurlular Anadolu'ya tekstil ve kalayın yanı sıra çivi, pım, kıymetli taşlar, yağlar, baharatlar ve tütsüler ihraç ederken (Barjamoviç, 2011: 13) yapılan ticaret neticesinde Anadolu'dan altın, gümüş gibi değerli madenleri ülkelerine getirmiştir (Gülmez, 2013: 27).

Anadolu ile yapılan ticarete Asurlulardaki birçok toplum kesimi aktif olarak katılmıştır. Asurlu kadınlar da bu ticarete yapmış oldukları tekstil ürünleri ile katkı sağlamıştır (Donbaz, 1996: 188). Asurlular Anadolu'da ticaret yapabilmek için merkezi Asur olan aile şirketleri kurmuştur. Bu şirketlere ailenin tüm bireyleri ortak olmuştur. Ailenin reisi olan baba veya en büyük erkek çocuk, şirketin başında Asur'da bulunur ve malların Anadolu'ya sevk edilmesini sağlardı. Diğer aile bireyleri Anadolu'da farklı şehirlerde ticari faaliyette bulunur ailenin en küçük erkek çocuğu da tüm aile bireyleri arasında irtibatı sağlardı (Michel, 2007: 77).

Asur Ticaret Kolonileri Döneminde Asur ile Anadolu'da Yerel Krallıklar Arasındaki Ticari Hayat

ATK dönemi MÖ 1974-1719 tarihleri arasında 255 yıl sürmüştür (Kuzuoğlu, 2016: 317). Bu dönemde ki ticaret Mezopotamya topraklarında bulunan Asur devleti ile Anadolu'daki yerel krallıklar arasında yapılmıştır. Asurlular vatandaşlarını bilgileri ve istekleri dâhilinde Anadolu'ya göndermiş ve orada geçici veya daimi kalmalarını teşvik etmiştir. Asurlular yapmış oldukları ticaret ile Anadolu'nun zenginliklerini ülkelerine taşımıştır (Küçükbezci, 2011: 26). Asurluların Anadolu'da yerel halk ve krallıklar ile yaşadığı sorunların çözümünde önceden imzalanan sözleşmeler kullanılmaktaydı (Hertel, 2010: 135). Asurlular kendi aralarındaki problemlerin çözümünde kendi hukuk kurallarını uygularken, yerel halk ve saray ile olan uyuşmazlıklarda yerel krallıkların hukuk kuralları geçerli (Şahin, 2004: 12) olduğu çoklu hukuk sistemini kullanılmaktaydı. Asurlular ile yerel krallıklar arasında yürütülen ticaret önceden belirlenen anlaşmalar çerçevesinde yapılırdı. Bu anlaşmaları tüccarlar adına Kāniš Kārum'u veya Asur'dan gelen elçiler yapardı (Gökçek, 2015: 49). Anlaşmalar her iki tarafın da çıkarınıydı. Bu anlaşmalarla, Asurlu tüccarlar ülke sınırları dışında ticaret yapma imkânı bulmaktaydı. Ayrıca, ticaret yollarının güvenliğinin sağlanacağı garantisi ve malların depolarda muhafaza edilmesi (Küçükbezci, 2011: 28), Asurlu tüccarlar için önemli kazanımlardı. Bunun yanında yerel krallıkların kazancı ise, ülkeye giren kumaştan %5, kalaydan 2/65 oranında, her eşek yükünden ise 4 mina vergi almaktı. Ayrıca, yerel krallıklara gelen kumaşları ilk görme ve %10 oranında ilk satın alma hakkı da bulunuyordu (Bayram, 1993: 3). Asurlular değişim aracı olarak gümüşü kullanmışlardır. 8 gram ağırlığındaki bu gümüşe šeql denmektedir.

ATK döneminde kullanılan ağırlık birimleri aşağıdaki şekilde oluşmaktadır (Michel, 2010: 90).

1 GÚ, biltum = 60 MA.NA = 29 kg
1 MA.NA, manû (mina) = 60 GÍN = 480 gr
1 GÍN, šeql, šiqlum = 180 ŠE = 8 gr
1 ŠE= še'um = 1/180 GÍN

Kültepe / Kāniš Kārum'u

Asurlular Anadolu'daki ticaretin sorunsuz işleyebilmesi için 40'ın üzerinde Kārum isimli büyük ticaret merkezleri ve Wabartum isimli küçük ticaret merkezleri kurmuştur (Bilgiç ve

Bayram, 1995: 38-39). Bu Kārum ve Wabartum'ların bağlı olduğu Kültepe/Kaniş Kārum'unun bulunduğu höyük bugünkü Kayseri sınırları içerisinde şehir merkezine 20 km uzaklıkta bulunmaktadır. Höyüğün yüksekliği 20 metre çapı ise 550 metredir (Kulakoğlu, 2010: 40).

Kāniş Kārum'u Anadolu'da bulunan diğer Kārum ve Wabartum'lar arasında iletişimi sağlamanın yanında Asur devletinin Anadolu'daki merkezi konumundaydı. Asur devletinin bir temsilcisi Kültepe/Kaniş Kārum'unda bulunurdu. Kāniş Kārum'unun merkez seçilmesinin nedeni hem Anadolu'nun merkezinde yer alması hem de buradaki krallıkta barış ortamının hâkim olması kabul edilmektedir (Larsen, 2010: 68). Kültepe'de dönemine göre modern atölyeler vardı. Bu atölyelerde altın, gümüş ve bakır gibi değerli madenler işlenmesinin yanında savaş aletleri ve günlük eşyalar yapılırdı (Kulakoğlu, 2010: 46).

Asurlu tüccarlar burada yaptıkları ticari işlemleri kayıt altına alırlar ve kâr / zarar hesaplamalarını da kendileri yapardı (Michel, 2010: 82). Kültepe'de şu ana kadar yaklaşık 23,500 tablet çıkarılmış ve çok azı tercüme edilebilmiştir (Veenhof, 2010: 30). Burada çıkartılan tabletler tüccarların yapmış oldukları ticari işlemlere ait kayıtlardan oluşmaktadır. Bu ticari işlemler; borç-alacak ilişkisine dair kayıtlar, ticari mektuplar, kervan kayıtları, kira kayıtları, mahkeme kayıtları, sözleşmeler, ortaklıklar gibi kayıtlardan oluşmaktadır (Bilgiç, 1947: 574).

Asurlu tüccarlar yapmış oldukları ticari işlemleri kil tabletler üzerine çivi yazısı ile yazarak kaydetmekteydiler. Tabletlerin yazım işi bittikten sonra güneşte kurutularak dayanıklı hale getirilirlerdi. Tüccarlar kayıtlarını kendi evlerinin bir bölümünde tutmaktaydılar. Kültepe'de meydana gelen bir yangın bu tabletlerin fırınlanmış gibi bir işleme tabi tutarak günümüze kadar gelmesini sağlamıştır (Larsen, 2010: 80).

Asur Ticaret Kolonileri Döneminde Maliyet Kayıtları

Aşağıdaki maliyet hesaplamalarına ait örnekler Anadolu'da yazılı tarihin başlamasından sonra düzenlenmiş olan ilk yazılı maliyet kayıtlarıdır.

1.1.Maliyet Hesaplama

Maliyet bir ürün veya hizmetin üretilmesinde veya elde edilmesinde katlanılan giderlerden oluşmaktadır. Modern dönemdeki gibi, ATK döneminde de tüccarlar kârlarını hesaplarken malın maliyetini hesaplar üzerine kâr miktarını ekleyerek satış fiyatını bulurlardı. ATK dönemine ait aşağıdaki tablette Aşşur-imittî ve Enna-Bēlum, İmdî-ilum'a bir harcama cetveli çıkartarak buradaki harcamaların bazılarının ne kadara mal olduğundan bahsetmektedir.

KT 1, No. 23

Tabletin transkripsiyonu

um-ma A-šùr-i-mì-tí-ma

ù E-na-Be-lím-ma a-na

Im-dí-lim qí-bi-ma

15 ma-na KÙ.BABBAR Ku-ra-ra

5. *ub-lam 2 GÚ AN.NA*

14 GÍN.TA 8 1/2 ma-na 4 GÍN

KÙ.BABBAR it-ba-al

26 ma-na AN.NA^{ak}

qá-tim 13 GÍN.TA

10. *2 ma-na KÙ.BABBAR it-ba- al*

ŠÀ.BA 16 ma-na AN.NA

a-na qá-tí Ú-sá-nim

K. *ni-dí-in 10 ma-na*

AN.NA a-na li-bi

15. *šu-uq-lá-tim*

A.y. *nu-ra-dí-ma 2 GÚ 10 ma-na*

AN.NA ku-nu-ku-ni

32 ku-ta-nu qá-dum

ša li-wi-tim

20. *3 ma-na KÙ.BABBAR it-bu-lu*

2 ANŠE ša-la-ma-an

2/3 ma-na KÙ.BABBAR it-bu-lu

15 1/2 GÍN te₉-şù-bu

17 GÍN ig-ri sà-ra-dim

25. a-na ta-ba-li-im

7 1/2 GÍN wa-şì-tum

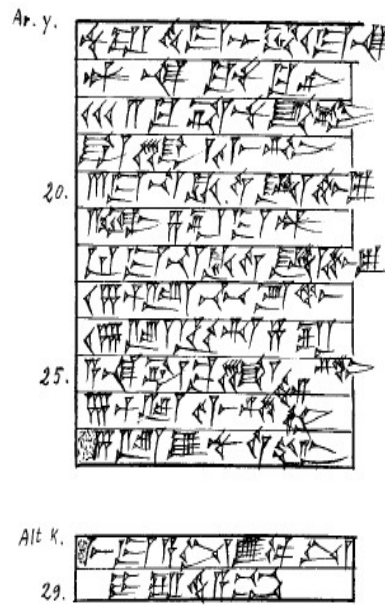
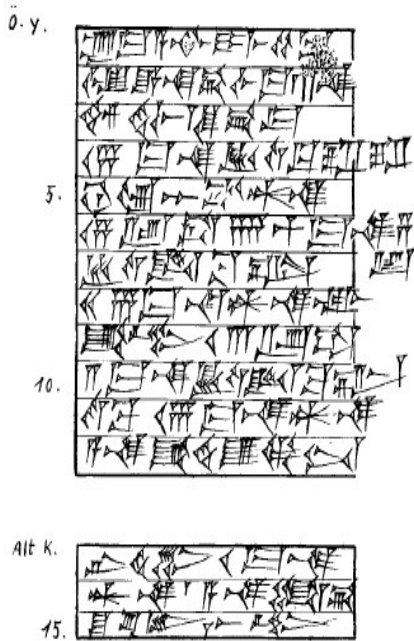
[1]6 GÍN ù-nu-ut ANŞE

K. mî-ma a-nim Ú-sá-num

i-ra-dí-a-kum

Tabletin tercümesi

“(1-3) Aşşur-imittî ve Enna-Bêlum, İmdî-ilum'a şöyle söyle derler: (4-5) 15 mina gümüşü Kurara bana getirdi. (5-7) 2 bilat kalay 14'er şeqel'lik (miktarı 1 şeqel gümüşten) 8 1/2 mina 4 şeqel gümüşe mal oldu. (8-10) 26 mina serbest kalay 13'er şeqel'lik (miktarı 1 şeqel gümüşten) 2 mina gümüşe mal oldu. (11-13) İçinden 16 mina kalayı Usānum'un hissesi için verdik. (13-16) 10 mina kalayı büyük paketin içine ilâve ettik ve 2 bilat 10 mina kalay bizim mührümüz (altındadır). (18-20) 32 kutānum-kumaşı sargı bezi ile berâber 3 mina gümüşe mal oldu. (21-22) 2 kara eşek 2/3 mina gümüşe mal oldu. (23-27) Maliyet hesabı için 15 1/2 şeqel ek harcamalar, 17 şeqel sürücü ücreti (yanında), 7 1/2 şeqel ihraç vergisi, [1]6 şeqel eşeğe âit eşyâyı, (28-29) bütün bunları sana Usānum getiriyor.”



Resim 1 (Bilgiç vd., 1990: 141).

İndirim

İndirim satılan bir malın veya hizmetin fiyatında yapılan iskonto, tenzilat, değer düşümedür. ATK dönemine ait aşağıdaki tablette Aššur-bāni, Šu-Hubur ve Dādiya bir tür kumaşta yapacakları indirimden bahsetmektedir.

KT 7-a, No. 243

Tabletin transkripsiyonu

- um-ma um-me-a-nu-ma*
A-šur-ba-ni Šu-Hu-bur
ú Da-dí-a-ma a-na
A-šur-SIPA qí-bi-ma
5. *4 GÚ 20 ma-na AN.NA*
ku-nu-ku 20 ma-na a-qá-tim
ni-dí-in 17 1/3 GÍN.TA
KÙ-pì 16 ma-na 9 ¼ GÍN
10 TÚG ku-ta-nu 1 1/3 ma-na lá 1 ½ [GÍN]
10. *it-bu-lu 8 TÚG šu-ru-tum ½ ma-na 5 GÍN it-bu-lu*
½ ma-na 1 GÍN be-ú-lá-at
- K *kà-ša-[ri]-im*
- A.y. *a x [x xx]-DINGIR*
- 15 *[x x x x] a*
x[x x x x]šu-nu
2/3 GÍN [x x x] ku
9 1/3 GÍN [x x] x
ŠUNIGIN lu-qú-ut 19 ½ ma-na 5 lá ¼ GÍN
20. *^dEn-líl-ba-ni i-ra-[dí]-a-kum*
x TÚG ba-tí-qú
i-ba-tù-qú-ni
- K. *um-ma ni-nu-ma*
li-bu-šu lá i-la-mì-in[?]
- S.K. 25. *TÚG[?] nu-šé-bi₄-il₅-ma i-šé-ep-kà*
A-šur-SIPA. me tù a wa
nu-za-kà-kum

Tabletin tercümesi

“(1-4) Sermayedar, Aššur-bāni, Šū-Hubur ve Dādiya şöyle söylüyor, Aššur-rē'ī'ye söyle: (5-7) 4 talent 20 mina mühürlü kalayı, 20 mina serbest kalayı verdik. (7-10) 17 1/3'er šeqel üzerinden gümüş olarak değeri 16 mina 9 šeqel'dir. 10 kutānu-kumaşı 1 1/3 mina'dan 1 1/2 šeqel eksik (gümüş) tuttu. (10-11) 8 šuruttu-kumaşı 1/2 mina 5 šeqel tuttu. (12-18) 1/2 mina 1 šeqel kervan refakatçisinin kullanımı (için) ... 2/3 šeqel ... 9 1/3 šeqel... (19-20) Toplam ticari mal 19 1/2 mina 5'ten 1/4 eksik šeqel'dir. Enlil-bāni sana getiriyor. (21-22) x kumaşın (fiyatını) azaltacakları (hususunda) (23-27) biz şöyle söyledik: Onun kalbi rahatsız olmasın, kumaşları biz gönderdik ve senin vasıtanla Aššur-rē'ī ... serbest bırakacağız.”

İade

İade satılan ya da alınan bir malın geri alınması yada geri verilmesi işlemine denmektedir. Alıcı maldaki herhangi bir kusurdan dolayı malı iade edebilir. Bazen iade etmek için herhangi bir sebep belirtmek gerekmemektedir. ATK dönemine ait aşağıdaki mektupta, İkkuppā Agia'nın borcunu Gallābum'a vermesini istemekte ödemeyi yapmayacaksa verdiği malın iadesini istemektedir.

KT 2, No. 48

Tabletin transkripsiyonu

Ö. y. a-na Ĥu-ni-a ù A-gi₅-a
 qí-bi₄-ma um-ma Í-ku-pì-a-ma
 a-na A-gi₅-a qí-bi₄-ma
 7 1/2 ma-na AN.NA
 5. i-na li-bi₄-kà
 a-ĥi a-ta a-ma-kam KÙ.BABBAR
 ší-im-šu ku-un-kà-ma
 a-na qá-tí Ga-lá-bi₄-ÍM
 K. dí-na šu-ma KÙ.BABBAR
 10. lá-šu AN.NA
 A. y. a-na Ga-lá-bi₄-im
 dí-na

Tabletin tercümesi

“(1-3) Ĥunniya ve Agia'ya İkkuppā şöyle söylüyor; Agia'ya söyle: (4-5) 7 1/2 mina kalay sende(dir). (6-7) Lütfen, orada onun bedeli (olan) gümüşü mühürleyiniz ve (8-9) Gallābum'un hissesi olarak veriniz. (9-12) Eğer gümüş yoksa kalayı Gallābum'a veriniz.”

Fire

Fire değişik sebeplere bağlı olarak kırılma veya ufalanma, çekme yada kısılma, nem kaybetme, buharlaşma yada kuruma, kesilme yada çatlama gibi nedenlerle üründe meydana gelen azalmadır. Bu azalma normal şartlarda aşınma, kuruma ve yıkanmaya bağlı olabileceği gibi bozulma gibi anormal şartlara bağlı olarak da gerçekleşebilir. Maliyet hesaplamalarında fire kavramı ürünün gerçek ağırlığının belirlenmesinde kullanılmaktadır. ATK dönemine ait aşağıdaki tablette gümüşteki azalmanın normal şartlarda meydana geldiği belirtilmektedir. Bu tablette kullanılan fire kavramı günümüz kullanımıyla aynı manaya geldiği anlaşılmaktadır.

KT 7-a, No. 175

Tabletin transkripsiyonu

10 ma-na KÙ.BABBAR

ku-nu-ki ša A-šur-SIPA

iš-tù Tur₄-hu-mi-it

A-mur-Ištar ù-še-bi₄-lam

5. *2 GÍN im-tí 5 ma-na KÙ.BABBAR*

ša En-nam-A-šur

[ù] Sú-en-na-da

DUMU Šu-Ištar úb-lam

lu i-na i-še-ra-tim

10. *1/3 ma-na 1 GÍN*

K. im-tí ša a-r [a²-x]

A.y. lu-i-na i-še-r[a-tim]

lu i-na ma-sá-i[m]

1/3 ma-na im-tí

Tabletin tercümesi

“(1-5) Aššur-rē’i’nin mührü (ile mühürlü) 10 mina gümüşü Turhumit’ten Amur-Ištar bana gönderdi, 2 sheqel eksik idi. (5-8) Ennum-Aššur ve Šū-Ištar’ın oğlu Suen-nādā’nın 5 mina

gümüşünü bana getirdi. (9-11) Hem normal (şartlar)dan 1/3 mina 1 şeqel eksildi. (12-15) ... hem normal (şartlar)dan, hem yıkamadan 1/3 eksildi.”

ATK dönemine ait bir başka tablette de gümüşün eritilme veya normal şartlardan eksildiğine dair ifade geçmektedir.

KT 2, No. 12

- Ö.y. *i-na 12 ma-na KÙ.BABBAR*
ku-nu-ki-kà ša tù-šé-bi₄-lá-ni
7 1/2 ma-na 2 1/2 GÍN KÙ.BABBAR
a-na DUMU I-ku-a ni-dí-in
5. *2 ma-na 7 lá 1/4 GÍN KÙ.BABBAR*
is-tí Zu-ba a-ha-ma
15 GÍN KÙ.BABBAR Zu-ba-ma il₅-qí
um-ma šu-ut-ma Í-ku-num
ha-bu-lam 1 ma-na 1 GÍN
- K. 10. *KÙ.BABBAR iš-tí*
- A. y. *MAR.TU-ba-ni*
2 GÍN KÙ.BABBAR a-na
E-me-me ni-dí in
1/2 ma-na lá 1 GÍN KÙ.BABBAR
15. *a- šu-mí GEMÉ ni-dí-in*
1/2 ma-na 4 lá 1/4 GÍN KÙ.BABBAR
lu i-ša-ú-dí-im
lu i-na i-šé-ra-tim
im-tí

Tabletin tercümesi

“(2) Bize gönderdiğin, senin mührünle mühürlü ¹12 mina gümüşten (3) 7 1/2 mina 2 1/2 sheqel gümüşü (4) İkuva'nın oğluna verdik. (5) 2 mina 6 3/4 sheqel gümüş (6) Zuba ile(dir). Ayrıca (7) 15 sheqel gümüşü de Zuba aldı. (8) 0 şöyle dedi; İkuunum (9) bana borçludur. 1 mina 1 sheqel (10-11) gümüş Amurru-bāni ile(dir). (12) 2 sheqel gümüşü (de) Ememe'ye verdik. (14-15) 1/2 mina'dan 1 sheqel eksik gümüşü kadın kölenin adına verdik. (16-19) 1/2 mina 3 3/4 sheqel gümüş ya eritilme esnasında ya da normâl/tabîî şartlardan dolayı azaldı.”

Stok kartı

Stok kartı, bir işletmeye ait depolarda ürüne ait bilgilerin bulunduğu kart olarak tanımlanabilir. Stok kartında işletmeye gelen mallar ayrı ayrı stok kartlarında takip edilir. Böylelikle hangi maldan ne kadar işletmeye gelmiş ne kadarı çıkmış ve geriye ne kadarlık malın kaldığı kolaylıkla tespit edilebilmektedir. ATK dönemine ait aşağıdaki tablet stok kartı olarak kabul edilebilir. Bu tablette 6 adet siyah kumaşın kimlere verildiği yazmaktadır. Her ne kadar günümüz stok kartlarında malın kime verildiği yazmasa da o dönemdeki stok takibinin yapılmasında malın kimlere verildiği yazılmıştır.

KT 4, No. 22

Tabletin transkripsiyonu

6 TÚG šu-ru-tum ša a-bi₄-ni

ŠĀ.BA 3 TÚG i-na É.GAL^{im}

a-na ší-mì-im i-nu-mì šu-ma

il₅-qé-ú 1 TÚG a-na

5 8 GÍN a-na DUMU A-mu-a

ša 2 TÚG 16 GÍN KÙ.BABBAR

iš-tí A-šur-ba-ni ša li-wi-tim

i-ba-ší-ú

A.k. 10 1/2 ma-na 5 GÍN KÙ.BABBAR

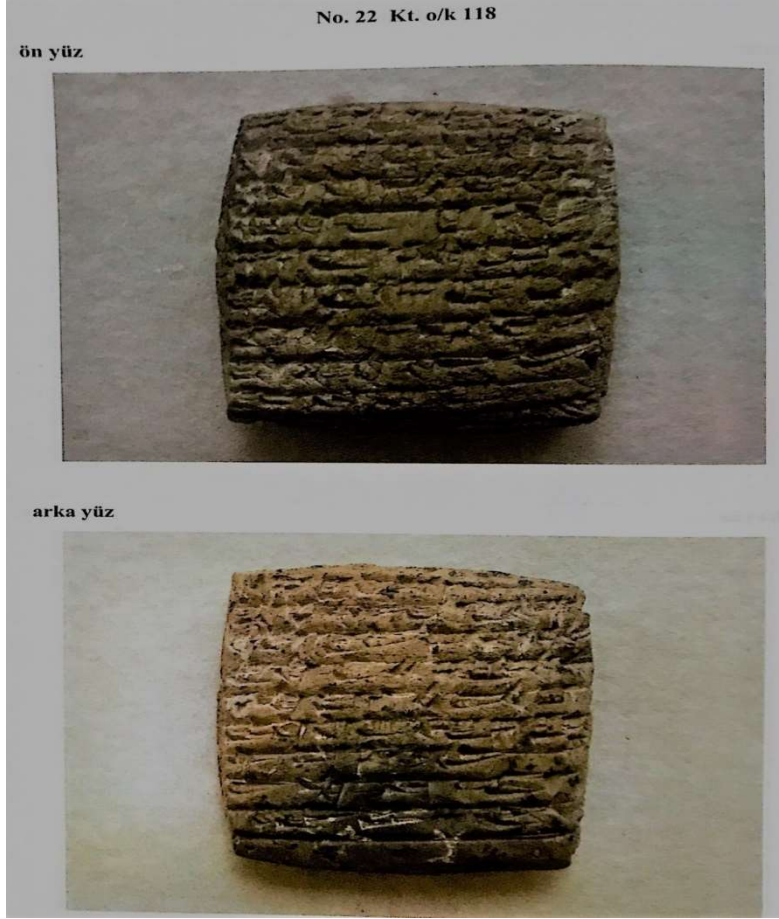
ša-ru-pu-um i-li-bi

I-dí-Sú-en₆

- A.y. 25 TÚG ku-ta-nu
 ša a-bi-ni ša qá-tim
- 15 ŠÀ.BA 1 TÚG ni-is-ha-tim
 il₅-qé-ú ku-ta-nu
 a-na ma-lá té-er-tí-šu
 i-ba-ší-ú ù 5 ku-ta-ni
 ni-is-ha-tim
- 20 ni-na-pá-al
 1 ANSE i-za-az

Tabletin tercümesi

“(1-4)Babamızın 6 siyah kumaşı (ile ilgili olarak); içinden 3 kumaşı sarayda aynı gün satın aldılar. 4-9)1 kumaş 8 šeqel Amua'nun oğlu için, 2 kumaş 16 šeqel gümüş (karşılığında) Aššur-bāni ile dir. Paketleme için (bu kumaşlar) mevcuttur. (10-12)1/2 mina 5 šeqel saflaştırılmış gümüş İddi(n)-Su'en'in üzerindedir. (15-18)Babamıza âit kullanıma hazır 25 kumaşı (ile ilgili olarak); içinden 1 kumaşı nishatum-vergisi olarak aldılar. Kutānum-(kumaşları) onun haberine göre mevcuttur. (18-20) Nishatum-vergisi için gereken) 5 kutānum-(kumaşını) biz denkleştireceğiz. (21)1 eşek hazırdır.”



Resim 2 stok kartı (Albayrak, 2006: 192).

Kâr Paylaşımı

Kâr, yapılan ticari bir girişim sonucunda elde edilen gelir ile yapılan giderler arasındaki olumlu fark olarak tanımlanabilir. ATK döneminde kâr bir kez yapılan ticari faaliyetlerde iş bitiminde, bir şirket altında yapılmışsa belirli dönemlerde hesaplanırdı. ATK döneminde kâr paylaşımı Asur ile Anadolu arasında yapılan her sefer sonrasında, yapılan ortak bir işin bitiminde veya dönem sonlarında yapılmaktaydı. Asurlu tüccarlar Anadolu'da yaptıkları ticari işlemlerde kârlarını arttırmak için değişik isimler altında ortaklıklar kurmuştur. Bu ortaklıklar ile yapmış oldukları ticari işler neticesinde ortaya çıkan kâr ve zarar ortaklar arasında paylaştırılmıştır.

ATK dönemine ait aşağıdaki tablette Aşşur-muttappil, Saharli ve İddi(n)-Kübum isimli üç tüccar Aşşur-muttappil vermiş olduğu sermaye ile ortak olmuşlardır. Yapılan ticaretin ardından Aşşur-muttappil'in vermiş olduğu $3 \frac{2}{3}$ mina 8 şeşel gümüş kendisine geri iade edilmiş geriye kalan kâr ise üç ortak arasında paylaştırılmıştır.

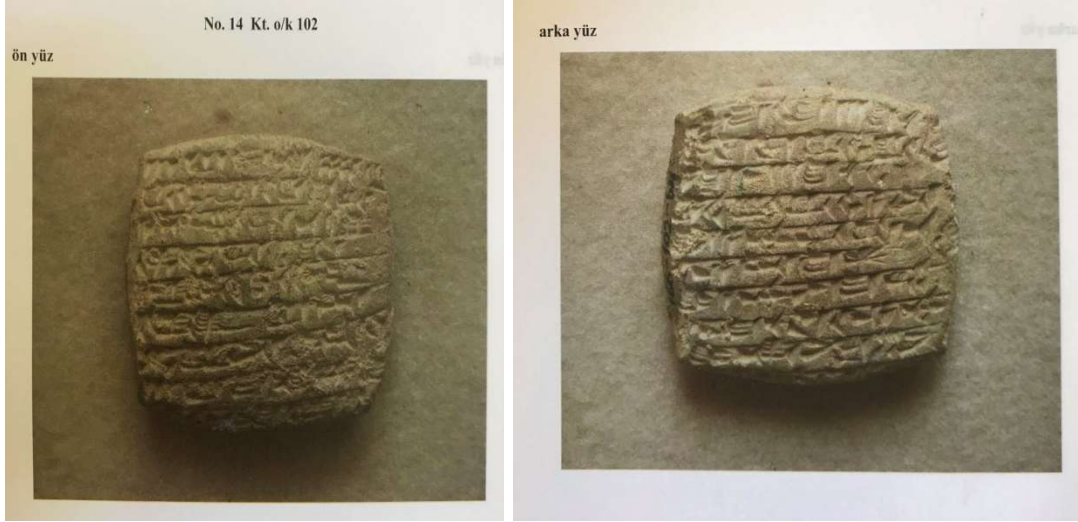
KT 4, No. 14

Tabletin transkripsiyonu

- Ö.y. 3 2/3 *ma-na* 8 *GÍN*
KÙ.BABBAR / *ša tám-kà-ri-im*
A-šùr-mu-ta-pì-il₅
Sà-ha-ar-li
- 5 *ù I-dí-Ku-bu-um*
il₅-qé-ú iš-tù
ha-ra-nim i-tù-ru-ni-ma
3 2/3 *ma-na* 8 *GÍ[N]*
KÙ.BABBAR^{áp} -šu tám-kà-ru-um
- A.k. 10 *i-lá-qé-ma*
- A.y. *né-ma-lam* 3 *šu-nu*
i-zu-zu KÙ.BABBAR eq-lam
a-šu-mì 3 *šu-nu-tí*
e-tí-iq KÙ.BABBAR a-num
- 15 *ša A-šùr- mu-ta-pì-il₅*
IGI A-du-ma-an
DUMU A-šùr-lá-ma-sí
IGI Ma-nu-ba-lúm-A-sùr
DUMU Na-áb-Sú-en₆
- 20 *IGI A-šùr-ma-lik*
DUMU Sú-en₆ .na-da

Tabletin tercümesi

“(1-6) Tüccarın 3 2/3 mina 8 sheqel gümüşünü Aššur-muttappil, Saharli ve İddi(n)-Kūbum aldılar. (6-10) Onlar (ticarî) seyahatten döndükten sonra 3 2/3 mina 8 sheqel (olan) kendi gümüşünü tüccar alacak ve (11-13) kazancı onların 3'ü paylaşacaklar. (13-15) Gümüş (onların) 3'ünün adına ülke dışına geçti (çıktı). Bu gümüş Aššur-muttappil'indir. (16-21) Aššur-lamassî'nin oğlu Adduman'ın huzurunda, Nab-Su'en'in oğlu Mannum-balum-Aššur'un huzurunda, Su'en-nādā'nın oğlu Aššur-malik'in huzurunda.”



Resim 3 (Albayrak, 2006: 184).

Resim 4 (Albayrak, 2006: 184).

Sonuç

MÖ 1974-1719 yılları arasında Mezopotamya’da bulunan Asurlular ile Anadolu’daki yerel krallıklar arasında 255 yıl süren sistemli ve organize bir ticaret yaşanmıştır. Bu ticarete ilişkin kayıtlar bugün Kayseri sınırları içerisinde kalan Kültepe /Kaniş höyüğünde bulunmuştur. Bugüne kadar yapılan kazılarda yaklaşık 23.500 adet tablet çıkartılmış ve bunların çok azı tercüme edilebilmiştir. Buradaki kayıtlarda elde edilen bilgiler ATK dönemine ait yapılan ticari işlemlere ışık tutmaktadır. Tabletlerde günümüz muhasebe ve finans uygulamalarına benzer uygulamaların var olduğu tespit edilmiştir.

ATK dönemine ait tabletlerde günümüz maliyet hesaplamalarına benzer hesaplamaların yer aldığı görülmüştür. Bundan yaklaşık 4000 yıl önce Anadolu’da insanların malların maliyetlerini hesapladıkları, indirim, iade, fire kavramlarını kullandıkları, malların takibini yapabilmek için günümüz stok kartlarına benzer kayıtları tuttukları ve kâr paylaşımı yaptıkları görülmektedir. Bu kayıtlar Anadolu’da yazılı tarihin başlamasından sonraki ilk maliyet kayıtlarıdır. Kültepe’de çıkartılan ve henüz tercümesi yapılmayan tabletlerin tercüme edilmesi ile beraber maliyet kayıtları hakkında daha fazla bilgiye sahip olunacaktır.

KAYNAKÇA

Aktüre S., (2004), Anadolu’da Bronz Çağı Devletleri, (3. Baskı), Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.

Albayrak İ., (2006), Kültepe Tabletleri IV, (1. Baskı), Ankara TTK Yayınları.

Aytaç İ. (Ed.), (2007). Uygarlık Tarihi, İstanbul, Lisans Yayıncılık.

- Balkan, K. (1974). Cancellation of debts in Cappadocian tablets from Kültepe. *Anatolian Studies presented to Hans C. Guterbock*, 29-36.
- Barjamovic, G. (2008). The Geography of Trade. Assyrian Colonies in Anatolia c. 1975-1725 BC and the Study of Early Interregional Networks of Exchange. *Anatolia and the Jazira during the Old Assyrian period*, 87-100.
- Barjamoviç G. (2010). M.Ö. 1865'de Bir Anadolu Seyahati, *Anadolu'nun önsözü: Kültepe Kaniş-Karumu Asurlular İstanbul'da*, (Ed. Kulakoğlu, F., & Kangal, S.) . Kayseri Büyükşehir Belediyesi, 160-169.
- Barjamovic, G. (2011). *A historical geography of Anatolia in the Old Assyrian colony period* (Vol. 38). Museum Tusculanum Press.
- Bayram, S. (1993). Kültepe tabletlerinde geçen vergiler ve özellikleri. *DTCF Dergisi*, 36(1-2).
- Bayram, S., Kuzuoğlu, R. (2014). *Kültepe Tabletleri VII-a: Assur-re'i Ailesinin Arşivi I. Cilt: Assur-re'i'nin Kendi Metinleri*. Türk Tarih Kurumu, Ankara
- Bilgiç, E. (1947). Çivi Yazılı Hukukî-İktisadî Kaynaklar, Mahiyet ve Muhtevaları. *Belleten*, 571-602.
- Bilgiç E., (1951). Faiz, *Belleten Dergisi*, XV (57-58-59-60), Ankara, TTK Basımevi.
- Bilgiç, E. Sever, H. vd. (1990). *Ankara Kültepe Tabletleri I*. Ankara, TTK Yayınları.
- Bilgiç E., Bayram S., (1995), *Ankara Kültepe Tabletleri II*, Ankara, TTK Yayınları.
- Bryce, T. R. (1985). A suggested sequence of historical developments in Anatolia during the Assyrian Colony period. *Altorientalische Forschungen*, 12, 259.
- Çığ M. İ., (2016), *Hititler ve Hattuşaş*, Kaynak Yayınları, İstanbul.
- Donbaz, V. (1996). Kültepe Tabletleri Işığında İ.Ö 2000-1760 Yıllarında Anadolu'nun Sosyal Yapısı. *1995 Yılı Anadolu Medeniyetleri Müzesi Konferansları*, 177-194.
- Gökçek G. (2015). *Asurlular*, Ankara, Bilgin Kültür Sanat yayınları.
- Gülmez, B. (Ed.), (2013). *Kültür Tarihi*, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Günbattı, C. (2012). *Kültepe-Kaniş. Anadolu'da ilk yazı, ilk belgeler*. Kayseri Büyükşehir Belediyesi.

Hertel T. (2010). Eski Asur'da Hukuk ve Adalet, *Anadolu'nun önsözü: Kültepe Kaniş-Karumu Asurlular İstanbul'da*, (Ed. Kulakoğlu, F., & Kangal, S.) . Kayseri Büyükşehir Belediyesi, 134-141.

Kulakoğlu, F., & Kangal, S. (Eds.). (2010). *Anadolu'nun önsözü: Kültepe Kaniş-Karumu Asurlular İstanbul'da*, Kayseri Büyükşehir Belediyesi.

Kuzuoğlu, R. (2016). Anadolu'nun En Eski Kaynaklarına Göre Faiz, *International Human and Nature Sciences Problems and Solution Seeking Congress October 7 – 9, Sarajevo*, 315-324.

Küçükbezci, H. (2011). Asur Ticaret Kolonileri Çağında Asurlu Tüccarlar İle Anadolu Halkı Arasında İlişkiler. *Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, (26), 25-58.

Larsen M. T. (2010). Kültepe /Kaniş Arşivleri, *Anadolu'nun önsözü: Kültepe Kaniş-Karumu Asurlular İstanbul'da*, (Ed. Kulakoğlu, F., & Kangal, S.), Kayseri Büyükşehir Belediyesi, 74-81.

Michel, C. (2007). The Old Assyrian trade in the light of recent Kültepe archives. *Journal of the Canadian Society for Mesopotamian Studies*, (3), 71-82.

Michel, C. (2008). The Old Assyrian Trade in the Light of Recent Kültepe Archives. *Journal of the Canadian Society for Mesopotamian Studies*, 71-82.

Michel C. (2010). Asur ve Kanişte Yazı Yazma, Hesap Yapma ve Katiplik Eğitimi, *Anadolu'nun önsözü: Kültepe Kaniş-Karumu Asurlular İstanbul'da*, (Ed. Kulakoğlu, F., & Kangal, S.), Kayseri Büyükşehir Belediyesi, 82-93.

Narçın A., (2016), Sümer-Yazının Mucitleri, İstanbul, Siyah Beyaz Yayınları.

Sever, H. (1990). Yeni Kültepe Tabletlerinde Geçen. *Kima Avat Narua" im "Tabiri ve Değerlendirilmesi," AÜ DTCF Dergisi*, C, 34, 1-2.

Şahin, H. A. (2004). *Anadolu'da Asur ticaret kolonileri devri, MÖ 1975-1725*. Erciyes Üniversitesi.

Veenhof, K. R. (2010). Eski Asur Kronolojisi ve Kaniş, *Anadolu'nun önsözü: Kültepe Kaniş-Karumu Asurlular İstanbul'da*, (Ed. Kulakoğlu, F., & Kangal, S.), Kayseri Büyükşehir Belediyesi, 30-39.



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 296-306

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 07.11.2019

Kabul Tarihi: 19.11.2019

İÇ KONTROL SİSTEMİ ETKİNLİĞİNİN İNCELENMESİNDE SWOT ANALİZİ

Recep GÜNEŞ *

Günay Deniz DURSUN**

Öz

Bu araştırmanın amacı, işletme yönetiminde iç ve dış çevre analizinde kullanılan SWOT analizinin, iç kontrol sisteminin etkinliğini ölçmede bir araç olarak kullanılabilirliğini ortaya koymaktır. SWOT analizi ile işletmenin güçlü ve zayıf yanları, fırsatları ve tehditleri belirlenerek rekabet stratejileri belirlenebilir. Bu çalışmada ise SWOT analizi ile işletmelerin iç kontrol sistemlerinin güçlü ve zayıf yanları, iç kontrol sistemini tehdit eden ve iyileştirilmesine olanak verecek fırsatlar belirlenmeye çalışılacaktır. Araştırma verilerine, Havayolu sektöründe faaliyet gösteren halka açık bir şirketin iç denetim birimi ile yapılan mülakat ile ulaşılmıştır. Dolayısı ile araştırma yöntemi, tek bir şirket üzerinden gerçekleştirilen görüşme yöntemi şeklindedir. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular ışığında, iç kontrol sistemlerinin etkinliğinin belirlenmesinde SWOT analizinin kullanılabilirliği ve bu sürecin nasıl uygulanabileceğine ilişkin öneriler aktarılacaktır.

Anahtar Kelimeler: İç Kontrol, İç Denetim, SWOT Analizi

Jel Sınıflandırması: M41, M42

SWOT ANALYSIS OF INTERNAL CONTROL SYSTEM EFFICIENCY

Abstract

The purpose of this research is to present the use of SWOT Analysis used in internal and external environmental analysis in business management as a tool to measure the effectiveness of internal control system. SWOT Analysis identifies the strengths and weaknesses of the business, opportunities and threats, and presents competitive strategies. In this research, SWOT Analysis will attempt to determine the strengths and weaknesses of internal control systems of enterprises, the opportunities that threaten the internal control system and will allow the improvement of the internal control system. The research data will be reached through an interview with the internal audit unit of a publicly-owned company operating in the airline. In the light of the findings

* Prof.Dr. İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, recep.gunes@inonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8007-8697

** Dr. Öğr. Üyesi İstanbul Aydın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Muhasebe ve Finans Bölümü, gunaydenizdursun@aydin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1079-2879

obtained as a result of the research, the availability of SWOT Analysis and suggestions on how this process can be implemented will be given to determine the effectiveness of internal control systems.

Key Words: Internal Control, Internal Audit, SWOT Analysis

Jel Code: M41, M42

GİRİŞ

Günümüz rekabet koşullarında işletmeler, maliyetleri düşürmek yerine verimliliği arttırarak rekabet avantajı sağlayabilmektedirler. Verimliliği arttırmada işletmelerin belirleyeceği politikaların bütünü iç kontrol ve iç denetim faaliyetlerini ortaya çıkarmaktadır.

İşletmelerin varlıklarını korumak, doğru ve güvenilir finansal raporlama yapmalarını sağlamak, çalışanların işletme politikalarına bağlılığını arttırmak ve verimlilik sağlamak amaçları ile kurulan iç kontrol sistemlerinin, sürekli olarak gözden geçirilmesi ve sistemin iyileştirilmesi iç denetim faaliyeti olarak ifade edilmektedir.

İşletme içerisinde etkin bir iç denetim sistemi var olduğunda, kurumun risk yönetimi, iç kontrol sistemi ve yönetsel süreçlerinin etkin bir şekilde işlediğine, üretilen bilgilerin doğruluğuna ve tamlığına, aktiflerinin korunduğuna, işlemlerin etkili, ekonomik, verimli ve ilgili mevzuata uygun bir şekilde gerçekleştirildiğine dair, kurum içine ve kurum dışına yeterli güvence vermektedir (Akçay, 2011:38).

İç denetim birimi, iç kontrol sistemlerinin makul güvence verip vermediğinin ölçülmesi amacı ile faaliyetlerin denetimini ve finansal tabloların denetimini gerçekleştirmektedir. Bu süreçte, geleneksel denetim tekniklerinden faydalanan iç denetim biriminin temel amacı, iç kontrol sisteminin etkinliğini belirleyerek sisteminin sürekli iyileştirilmesini sağlamaktır.

İç kontrol sisteminin iyileştirilmesi sürecinde ilk yapılacak olan çalışma ise mevcut sistemin değerlendirilmesidir. İşletmenin iç kontrol sisteminin etkinliğini belirlemede kullanacağı temel ilkeler; görevlerin ayrılığı, yetkilendirme, muhasebe bilgisi sistemi, fiziksel kontroller ve bağımsız mutabakatlar olarak kabul görmektedir. Bu temel ilkelere uyulması halinde ise işletmenin iç kontrol sisteminin etkin olduğu varsayılmaktadır. Temel ilkelere ne denli uyum gösterildiğinin belirlenmesine yönelik olarak; gözlem, akış diyagramları, görüşme, mutabakat, çalışma notları gibi temeli uygunluk denetimine dayanan araçlar kullanılmaktadır. Bu araçlar ile iç kontrol sisteminin mevcut durumu belirlenirken diğer taraftan da sistemin iyileştirmeye açık yanları tespit edilmektedir. Söz konusu araçlar yanında, iç kontrol sisteminin etkinliğinin

sistematiik olarak ölçülmesini sağlayacak olan başka bir metot olup olmayacağı ise bu araştırmanın konusudur.

İşletme kaynaklarının etkili, ekonomik, verimli ve işletmenin amaçlarına uygun bir şekilde kullanılıp kullanılmadığı, faaliyetlerin mevzuata uygun olup olmadığı, işletmenin varlıklarının korunup korunmadığı, yolsuzluk ve usulsüzlüklerin önlenip önlemediğine ve bütün bunların sonucunda iç kontrol sisteminin yeterli ve makul güvence sağlayıp sağlamadığını (Karakoç ve Özdemir, 2016:142) belirlemede, stratejik yönetim aracı olan SWOT analizinin kullanımı, bu araştırma ile ortaya konmaktadır.

2. İÇ KONTROL SİSTEMİ

1949 yılında detaylı olarak yapılan ilk çalışma ile Denetim Yordamları Komitesi tarafından yayınlanan raporda, *“örgütün planı ile işletmenin varlıklarını korumak, muhasebe bilgilerinin doğruluğunu ve güvenilirliğini araştırmak, faaliyetlerin verimliliğini arttırmak, saptanmış yönetim politikalarına bağlılığı özendirmek amacıyla kabul edilen ve uygulamaya konan önemler ve yöntemler”* iç kontrol (Güredin, 2014: 315-316) olarak tanımlanmıştır. Kamu yararı güden işletmelerde kurulması işletme tepe yönetiminin sorumluluğunda ve zorunlu olan iç kontrol sistemi bir yandan muhasebe kontrollerini diğer taraftan da yönetsel kontrolleri içermektedir. Güvenilir bilgiye ulaşım ve hesap verilebilirlik anlayışına katkı sağlama açısından işletmeler için önemli olan iç kontrol sisteminin, dünyada kabul gören COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) modeli çerçevesinde beş ayrı unsuru bulunmaktadır. COSO iç kontrol modeli; kontrol ortamı, risk değerlendirme, kontrol faaliyetleri, bilgi ve iletişim ile izleme olmak üzere beş unsurdan oluşmaktadır.

İşletmenin iç ve dış çevresi tarafından belirlenen kontrol ortamı (Güredin, 2014:324) aynı zamanda diğer dört unsurun çerçevesini oluşturmaktadır. Tepe yönetiminin işletmeyi kontrol etmedeki temel anlayışı, sorunlara bakış açısı, sorunları çözmedeki tutumu ve ahlaki ve etik değerlere verdiği önem iç kontrol ortamı olarak adlandırılmaktadır. Ancak kontrol ortamı yalnızca tepe yönetimin anlayışı olarak düşünülmemeli, yönetimin ortaya koyduğu yaklaşım bütün işletme personeli tarafından da benimsenmelidir. Böylece kontrol ortamı, personelin işletme hedefleri yönünde yetki ve sorumluluklarını tam olarak yerine getirmesine katkıda bulunmaktadır (Gönen, 2009:198).

İç kontrol sisteminin bir diğer unsuru olan risk değerlendirme, yaşanan küresel krizlerin ve şirket iflaslarının sonucunda daha da önemli bir unsur haline gelmiştir. Olası hata türlerini

tanımlamak, bu hataları ortaya çıkarmak ve önlemek için kontrol politika ve prosedürleri oluşturmak olarak tanımlanan risk değerlendirme, denetçinin mali tablolarda hata olabileceği ihtimaline yönelik olarak yaptığı doğal ve kontrol risklerini değerlemesinden farklı olarak, işletmenin amaçlarını etkileyen risklerin tanımlanması, analiz edilmesi ve yönetiminden oluşan bir süreçtir (Uyar,2010:11). İstenen durumundan olumsuz sapma yaratacak risklerin belirlenmesi, izlenmesi ve yönetimine ilişkin olarak işletmeler bütün çalışanları ile beyin fırtınası yöntemini uygulayabilirler.

Kontrol ortamına ve risk değerlemeye ilişkin yönetim tarafından oluşturulan politika ve prosedürler kontrol faaliyetleri olarak adlandırılmaktadır. Her işletme yönetimi için kontrol faaliyetleri farklılık gösterse de genel kabul gören kontrol faaliyetleri içerisinde yetkilendirme, görevlerin ayırımı, verilere ve varlıklara erişimin sınırlandırılması, kayıt ve belgeleme ile bağımsız mutabakat sayılabilir (Uyar, 2010:12).

İç kontrol sisteminin bir diğer unsuru olan bilgi ve iletişim, gerekli bilginin zamanında sağlanması ve işletme içinde veya dışında yer alan ilişkili kişi ya da kurumlara iletilmesini ifade etmektedir. İletişim sistemlerinin etkinliği aynı zamanda bütün çalışanların, kontrol faaliyetleri ve risk yönetimi ile ilgili sorumluluklarını açık ve net bir şekilde öğrenmesini sağlayacak şekilde oluşturulmalıdır (Türedi ve diğerleri, 2014:151). Bilgi ve iletişim sistemi alt kademedeki çalışanlardan en üst seviyedeki yöneticilere kadar bütün işletmeyi kapsayacak şekilde tasarlanmalıdır (<http://www.coso.org/IC-Integrated-Framework-summary.htm>).

COSO iç kontrol modelinin son unsuru olan izleme, iç kontrol süreçlerinin başarılı bir şekilde sürdürülmesini sağlamak, söz konusu süreçlerin düzenli olarak izlenmesi ve gerekli iyileştirmelerin yapılması gerektiğini ifade etmektedir. Bu unsur aynı zamanda, iç kontrol sürecinin etkinliği hakkında bilgi vermektedir (<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Governance-Risk-Compliance/dttl-grc-riskassessmentinpractice.pdf>). Bu yönü ile izleme süreci, iç denetim faaliyetlerinin de temelini oluşturmaktadır.

İç kontrol sistemi unsurları, aynı zamanda iç kontrol sisteminin etkinliği hakkında bilgi veren göstergeler olarak kabul edilmektedir. Bu göstergelerden risk değerlendirme süreci, özellikle risklerin tanımlanması, iç ve dış riskleri analiz etme, fırsatları değerlendirme açısından iç kontrol sisteminin hedeflerinin ne ölçüde gerçekleştirildiği konusunda bilgi vermektedir.

İşletmelerin bu bilgiyi elde etmede çalışanları ile yapacakları beyin fırtınasında kullanabilecekleri araçlardan biri olarak SWOT analizi düşünülebilir.

SWOT analizi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) işletmenin güçlü ve zayıf yönleri ile fırsat ve tehditleri belirlemeye yarayan strateji geliştirme üzerinde etkisi olan bir yöntemdir. Analiz, güçlü ve zayıf yanların işletme içerisinden fırsat ve tehditlerin ise dış çevreden kaynaklandığı temeli üzerine oluşturulmuştur (Johnson ve diğerleri, 2011:106). SWOT analizi, çoğunlukla bütün işletme çalışanlarının katılımı ile yapılan ve işletme ile çevresinin durumunu ortaya koyan bir yönetim anlayışının sonucudur.

SWOT analizi, işletmenin içindeki ve dışındaki tüm pozitif ve negatif faktörleri göz önünde bulundurarak, işletmenin faaliyet gösterdiği çevre ile ilgili tutarlı bir çalışma yapılmasına, değişen trendleri tahmin gözlemlenmede ve aynı zamanda onları örgütün karar verme sürecine dahil etmekte yardımcı olmaktadır (Brack Bank, 2014: 44). Kurumsal ya da sektörel yapının bir takım kriterlere tabi tutularak incelenmesi teknikleri, aynı zamanda modern risk yönetiminin araçlarından biridir. Bu sayede kurumun ya da sektörün mevcut durumu, doğru işleyip işlemediği belirlenebilir (Uğur ve diğerleri, 2012:50). SWOT analizinde kullanılan tehdit / fırsat matrisi ile iki soruya yanıt aranmaktadır. Birincisi, eğer çözümler uygulanamazsa ne olur? İkinci soru ise eğer çözümleri başarıyla uygulanırsa ne olur? (Apak ve Atay, 2009:175) Bu soruların cevabı mevcut durumun değerlendirilmesi ve gelecek stratejilerinin belirlenmesi açısından önem taşımaktadır. İşletmelerin geliştireceği stratejiler çevresel koşullara adapte edilebilir olmalıdır (Bay ve diğerleri, 2016:1414).

SWOT analizi, iç kontrol sistemi unsurlarından izleme süreci için de yararlanılabilecek bir teknik olarak kullanılabilir. Bu sayede işletme, iç kontrol sisteminin güçlü ve zayıf yanları ile iç kontrol sistemini tehdit eden ve gelişimine katkı sağlayacak fırsatları tespit edebilecektir.

3. İÇ KONTROL SİSTEMİNİN ETKİNLİĞİNİN İNCELENMESİNDE SWOT ANALİZİ

Bir yönetim tekniği olarak SWOT analizinin, iç kontrol sisteminin etkinliği belirlemede bir araç olarak kullanımına ilişkin literatürde sistematik bir çalışma olmamasına karşın, her işletme kendi iç kontrol sisteminin değerlendirmesini özellikle eksik yönlerin tespiti açısından belirli periyotlarla yapmaktadır. Bu çalışmalar, iç denetim birimi tarafından üst yönetime de raporlanmaktadır.

İç kontrol sisteminin amacı ve risk değerlendirme ile izleme unsuru dikkate alındığında özellikle yönetsel kontrol aracı olarak SWOT analizinin kullanılabilirliği ortaya çıkmaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırma, işletmelerin iç kontrol sistemlerinin etkinliğinin belirlenmesinde SWOT analizinin kullanılabilirliğini ortaya koymak amacıyla taşımaktadır. Bu amaçla hazırlanan araştırma, havayolu sektöründe faaliyet gösteren aktif büyüklüğü iki yüz milyon Euro, çalışan sayısı 3500'den fazla olan ve yasal olarak iç kontrol sistemine sahip olması zorunlu olan bir işletmede gerçekleşmiştir.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma verileri mülakat yöntemi ile elde edilmiştir. Görüşmecinin etkin olduğu nitel bir araştırma tekniği olan bu yöntem (İslamoğlu, 2011:190) ile işletmenin iç denetim birimi çalışanlarının SWOT analiz formları üzerinden iç kontrol sistemini değerlendirmeleri istenmiştir. Söz konusu işletmenin iç denetim biriminde çalışan dört kişi ile görüşme sağlanmıştır. İç denetçilerden, şirketin iç kontrol sisteminin güçlü ve zayıf yanları ile iç kontrol sisteminin gelişimine olanak sağlayacak fırsatları ve tehditleri belirlemeleri istenmiştir. Görüşmeler sonunda toplanan analiz formları, görüşme sağlanan iç denetim birimi çalışanları ile beyin fırtınası yöntemi ile değerlendirilmiştir.

3.3. Araştırmanın Bulguları

İç denetim birimi çalışanlarının, iç kontrol sisteminin güçlü ve zayıf yanları ile iç kontrol sistemine ilişkin fırsat ve tehditlere ilişkin yaptıkları değerlendirme sonuçları aşağıda detaylandırılmıştır.

3.3.1. Güçlü Yanlar

Şirket politika ve prosedürlerine uyum: İç denetim birimi ile yapılan SWOT çalışmasının sonucunda, şirketin iç kontrol sisteminin güçlü yanları olarak üst yönetimin destek ve isteği ön plana çıkmıştır. Bu durum işletmede kontrol ortamının yaratılması ve diğer iç kontrol unsurlarının şekillendirilmesi açısından önemlidir.

Nitelikli çalışanlar: Kurum personelinin yeterliliği ve yetkinliği, alanında uzman kişilerin görevlerini yerine getirirken verimlilik esasına dayalı çalışmalarını sağlamakta olduğu SWOT analizi sonucunda belirlenmiştir. Bu durum, çalışanların kurum politika ve prosedürlerine

bağlılıklarını arttırırken diğer taraftan da verimlilik artışı ile iç kontrol sisteminin etkinliğini arttırmaktadır.

İş tanımlarının net olması: Her çalışanın rolünün açıkça belirtildiği iş tanımlarının varlığı, bir diğer güçlü yön olarak ifade edilmektedir. Bu durum, yönetim hiyerarşisinde herkesin görevlerini çok iyi bildiğini ortaya koymakta ve çalışanların verimli bir şekilde görevlerini yerine getirmelerini sağlamaktadır. Ayrıca, açık bir şekilde var olan iş tanımları sayesinde, çalışanlar işlerini sorunsuz ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebileceklerdir. Bu işleyiş de işletmenin verimlilik artışı ile iç kontrol sisteminin amaçlarından birini gerçekleştirmesine katkı sağlayacaktır.

Risk değerlemenin etkin olarak yapılması: İç kontrol sisteminin sürekli olarak gözden geçirilmesi ve işletmenin risk limitlerini belirleyerek, risk değerlendirmenin etkin olarak yapılıyor olması, yapılan mülakatlar sonucunda ortaya çıkan bir diğer güçlü yan olarak belirlenmiştir.

İç kontrol farkındalığının yüksek olması: Nitelikli çalışanlar ve üst yönetimin vizyonu ile bütün çalışanların iç kontrol sisteminin gerektirdiği özene sahip olduğunu belirten iç denetim birimi yetkilileri, kurum genelinde iç kontrol politika ve prosedürleri ile ilgili olarak farkındalığın yüksek olduğunu ifade etmişlerdir.

Üst yönetiminin iç kontrol sistemine bakış açısı: Üst yönetiminin inandığı ve desteklediği bir iç kontrol sistemi, çalışanların faaliyetlerinde kontrol farkındalığı yaratırken bu konuda kurum kültürünün oluşumuna da katkı sağlamaktadır.

Mesleki yeterlilik ve uzmanlaşmaya önem verilmesi: Kurumun insan kaynakları politikaları gereği, nitelikli çalışanların yetkinliklerinin arttırılmasına yönelik kurum içi ve kurum dışı sürekli eğitim yolu ile bir taraftan kurum bağlılığı yaratılmaya çalışırken bir taraftan da çalışanların alanlarında uzmanlaşmaları sağlanmaktadır. Bu yolla, iç kontrol sisteminin yönetsel kontrol ve muhasebe kontrolü amaçlarına ulaşılması beklenmektedir.

Kurumda kontrol alışkanlığının oluşması: İşletmede sürekli kontrol alışkanlığının varlığı, hataların azalmasına katkı sağlarken önleyici mekanizmalar ile istenmeyen durumların önüne geçilmesini sağlamaktadır. Yapılan mülakatlarda, işletmede kontrol alışkanlığının oluştuğu belirtilmiş ve iç kontrol sisteminin güçlü bir yanı olarak ortaya konmuştur.

Doğru ve güvenilir muhasebe bilgi sistemi: İç denetim birimi yetkilileri ile yapılan görüşmelerde, muhasebe bilgi sisteminin güvenilir olduğu ve doğru, tam, zamanında raporlama yapabiliyor olmanın özellikle muhasebe kontrolü açısından oldukça güçlü bir yan olduğu ortaya çıkmıştır.

3.3.2. Zayıf Yanlar

Çalışanların iç kontrol faaliyetlerinin amaç ve kapsamını tam olarak benimseyememeleri: İç denetim birimi çalışanları, işletmenin bütün çalışanlarının kontrol faaliyetlerinin amacını tam olarak benimseyemediğini düşünmektedirler. Bu durumun temel nedeni ise dış çevrede yaşanan rekabetin çalışan devir hızını arttırması şeklinde ifade edilmektedir.

Personel devir hızının yüksek olması: İç denetim birimi çalışanları, belirli bir dönemde işten ayrılan personel sayısının fazla olmasının, iç kontrol sisteminin zayıf yanı olarak belirlemekte ve kurumda zaman zaman kontrol faaliyetlerinin etkinliğini azalttığını düşünmektedirler.

Kullanılan sistemlerin karmaşıklığı: Kurumda mevcut olan bilgi işleme sistemlerinin karmaşıklığını ve buna bağlı olarak ortaya çıkan alt yapı eksiklikleri iç kontrol sisteminin etkinliğini azaltan zayıf yanlar olarak görülmektedir.

Bilgi ifşa mekanizmasının yetersiz olması: Kurum içi ya da kurum dışı yasal olmayan ya da etik olmayan durumların yetkililere bildirilmesini sağlayan mekanizmaların yetersiz olduğunu düşünen iç denetim birimi çalışanları, bu durumun iç kontrol sisteminin etkinliğini azalttığını belirtmişlerdir.

3.3.3. Fırsatlar

Şirketin halka açık olması: Yapılan görüşmelerde iç denetim birimi yetkilileri, şirketlerinin halka açık olmasını ve kurumsal yönetim ilkelerinin benimsenmesinin de iç kontrol sisteminin etkinliğini arttırmada önemli fırsatlar olduğunu ifade etmişlerdir.

Yasal düzenlemeler nedeni ile raporlamanın sürekli olması: Yasal çevredeki düzenlemelerin, işletmenin raporlama anlayışına katkı sağlamasını; iç kontrol sistemindeki izleme unsurunun gelişimine fırsat sağlayan bir durumun olarak değerlendirmektedirler. Değerlendirme raporları, yönetimin durumu iyileştirmek için gerekli adımları ve eylemleri

atmasına ve diğer taraftan çalışanların performanslarını, güçlerini ve zayıflıklarını anlamalarına ve verimliliklerini artırmanın yollarını bulmalarına yardımcı olmaktadır.

Grup şirket bünyesinde olunması: Grup şirket bünyesinde bir kurum olmanın, iç kontrol sistemi etkinliği üzerinde fırsat yarattığını belirten iç denetim birimi yetkilileri, bu durumun özellikle de kurumsal yönetim katkısı ile sistem üzerinde iyileştirmelere ve gelişime yol açtığını belirtmişlerdir.

Bağımsız denetim süreci: Kamu yararı taşıyan işletmelerin bağımsız denetime tabi olmalarının, işletmenin kontrol ortamını düzenleyecek kontrol faaliyetlerinin uygulanmasına yol açacağını belirtmişlerdir.

Dijitalleşme: İç denetim birimi ile yapılan mülakatlarda, iç kontrol sisteminin etkinliğini arttıracak fırsatlardan biri olarak ifade edilen dijitalleşme, bulut sistemler ve yapay zekanın kullanımı ile birlikte bilgi işleme ve arşiv çalışmalarının hız kazanacağı buna bağlı olarak iletişim kanallarının işletme içerisinde daha açık olacağını ifade etmişlerdir.

3.3.4. Tehditler

Rekabet: Sektördeki rekabeti bir tehdit olarak ifade eden iç denetim birimi yetkilileri, rekabet avantajı elde etmek için yapılan çabaların, işletmenin iç kontrol sistemi etkinliği üzerinde bir tehdit yaratabileceğini belirtmişlerdir.

Bilişim sistemlerinin çökertilmesi riski: Siber güvenlik konusunda dünyada yaşanan saldırıların iç kontrol sisteminin etkinliğini ortadan kaldıracak ciddi bir tehdit olarak algılayan iç denetim birimi çalışanları, bilgi sistemlerinin korunmasına yönelik önlemlerin alınmasının gerekliliğini belirtmişlerdir.

Kontrol prosedürlerinin maliyetlerinin yüksekliği: İç denetim birimi ile yapılan görüşmelerde ortaya çıkan ve iç kontrol sisteminin etkinliği üzerinde tehdit oluşturan bir durum olarak kontrol prosedürlerinin maliyetlerinin yüksek olması ifade edilmiştir. Bu durum, bazı kontrol prosedürlerinin göz ardı edilmesine neden olmakta ve bunun sonucunda iç kontrol sisteminin etkinliği azalmaktadır.

SWOT analizi ile yapılan beyin fırtınası sonucu, belirlenen zayıf yanlar yani iç kontrol sisteminin eksikliklerini gidermek için politika ve prosedürlerin belirlenmesinin mümkün olacağı sonucuna ulaşılmıştır. Dış çevrede yaşanan ve sistemin etkinliğini azaltacak tehditler için ise önlemler alınması gerektiği yine yapılan değerlendirme sonucu ortaya çıkmıştır.

SONUÇ

Kamu yararı taşıyan işletmelerin, muhasebe bilgi sistemlerinde üretilen bilgilerin doğruluğu ve güvenilirliği bütün bilgi kullanıcıları açısından önem taşımaktadır. Bu tür işletmelerde kurulması zorunlu olan iç kontrol sistemleri, bir taraftan muhasebe kontrolü ile doğru ve güvenilir finansal raporlamayı diğer taraftan da yönetsel kontrol ile faaliyetlerin verimliliğini arttırmayı ve çalışanların işletme politikalarına uymalarını sağlamaktadır. Kontrol ortamı, risk değerlendirme, kontrol faaliyetleri, bilgi ve iletişim ile izleme unsurlarından oluşan iç kontrol sisteminin, sürekli olarak izlenmesi ve eksikliklerinin giderilmesi işletmenin amaçlarına ulaşması konusunda yardımcı olmaktadır.

İç kontrol sisteminin mevcut durumunun belirlenmesi, makul güvence verip vermediğinin tespiti, etkinliğinin ölçümüne ilişkin olarak iç denetim birimi tarafından çalışmalar yapılmaktadır. İç denetim çalışmalarının asıl amacı sistemin açıklarını gidermek adına tedbirler alınmasını sağlamaktır.

Bu araştırma; iç denetim biriminin, iç kontrol sisteminin etkinliğini belirlemede, stratejik yönetim aracı olarak SWOT analizinin de kullanılabilirliğini ortaya koyma amacı ile yapılmıştır. Bu amaçla, havacılık sektöründe faaliyette bulunan halka açık bir şirketin iç denetim birimi ile birlikte beyin fırtınası yöntemi ile SWOT analizi gerçekleştirilmiş ve iç kontrol sisteminin güçlü ve zayıf yanları ile sistemin gelişimini etkileyecek fırsat ve tehditler belirlenmiştir.

Araştırma sonucunda, işletmenin kalite güvence sisteminin bir parçası olarak SWOT analizinin üst yönetim tarafından uygulandığı ancak daha önce iç denetim çalışmalarında uygulanmadığı belirlenmiştir. İç kontrol sisteminin eksikliklerinin belirlenmesine yönelik çeşitli çalışmalar yapıldığı iç denetim birimi tarafından ifade edilmiş olup, yapılan SWOT analizi ile sistematik ve bütünsel olarak iç kontrol sisteminin etkinliğinin belirlendiğine ilişkin görüş birliğine varılmıştır.

KAYNAKÇA

Akçay, G. (2011), “Kurumsal Risk Yönetiminde İç Denetimin Rolü ve Kamu İdarelerinde Yaşanan Gelişmeler”, *Denetim Dergisi*, 7, s.25-46.

Apak, S. ve E. Atay. (2009), “Bankacılık Sektöründe Operasyonel Riskin Minimize Edilmesi ve Altı Sigma Uygulamaları”, *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), s.165-180.

Bay, M. ve Diğerleri (2016), “Stratejik Yönetim Süreci İçinde Sektör Rekabet Analizi ve Bir Uygulama”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9 (42), s.14909-1415.

BRAC Bank Limited (2014), Functions and Process Flows of Internal Control Department in BRAC Bank Limited, Bangladesh.

COSO ERM. (2013), <http://www.coso.org/IC-Integrated-Framework-summary.htm> (Erişim Tarihi: 11.06.2018)

Deloitte (2012), Risk Assessment Practice, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Governance-Risk-Compliance/dttl-grc-riskassessmentinpractice.pdf> (Erişim Tarihi: 11.06.2018)

Gönen, S. (2009), “İç Kontrol Sisteminin Unsurlarından Kontrol Ortamının İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *MÖDAV V. Uluslararası Muhasebe Konferansı*.

Güredin, E. (2014), *Denetim ve Güvence Hizmetleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

İslamoğlu, A.H. (2011), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Beta Yayınları, İstanbul.

Johnson, G., R. Whittington, K.Scholes. (2011), *Exploring Strategy*, Prentice Hall, England.

Karakoç, M. ve S. Özdemir (2016), “İç Kontrolde COSO ve ICFR İlişkisi”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (56).

Türedi, H., F. Gürbüz, Ü. Alıcı (2014), “COSO Modeli: İç Kontrol Yapısı”, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11 (42), Temmuz, s.141-155.

Uğur, L.O. ve Diğerleri (2012), “Ulusal Kalkınma Planları Işığında, SWOT Analizi Yöntemi Kullanarak Taşınmaz Değerleme ve Geliştirme Sektörünün Risk Analizi”, *Journal of Advanced Technology Sciences*, 1 (1), s.47-56.

Uyar, S. (2011), “UFRS Uygulamalarında İç Kontrol Sisteminin Etkisi ve Önemi”, *Journal of Alanya Faculty of Business*, Aralık, s.37-60.



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 307-319

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 26.10.2019

Kabul Tarihi: 28.11.2019

EVDE SAĞLIK HİZMETLERİ BİRİMİ TARAFINDAN SUNULAN HİZMETLERİN SOSYAL DEVLET OLMA İLKESİ AÇISINDAN İNCELENMESİ

Mehmet Emin KURT¹

İbrahim ÇEMBERLİTAŞ²

Mehmet Ali ŞEN³

Öz

Evde sağlık hizmetleri ülkemizde 2005 yılından bu yana özel sektör tarafından sunulan bir hizmet iken 2010 yılından bu yana ise vatandaşlar tarafından talebin oldukça yüksek bir hizmet alanı olduğu ifade edilmiş ve sağlık bakanlığına bağlı taşra birimler tarafından güçlü şekillerde sunulmaya başlanmıştır. Sosyal devlet olma ilkelerinden sağlık hizmetleri başlığına evde sağlık hizmetleri ile sunulan katkı pek çok akademik çalışmalarda kendisini göstermiştir. Çalışmamıza Diyarbakır Merkez Selahaddin Eyyubi Devlet Hastanesine bağlı Evde Sağlık Hizmetleri Biriminin 2018 yılı verileri alınmıştır. Hastaların %68,4' ü 65 yaş üstü hastalar olup, en çok tespit edilen tıbbi durumların kardiyovasküler hastalık türlerini kapsadığı ve ilgili birim tarafından mevcut her türlü sağlık hizmetinin sunulduğu tespit edilmiştir. Sonuç itibari ile birim tarafından son 8 yılda özelde ise ele aldığımız son 1 yılda sunulan hizmetlerin, sosyal devlet ilkesine güçlü katkı sunduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelime: Evde Sağlık Hizmetleri, Tıbbi Durumlar, Sağlık Bakanlığı, Sosyal Devlet İlkesi

Jel Kodları: I 118, Z 00

INVESTIGATION OF THE SERVICES PROVIDED BY THE HOME HEALTHCARE SERVICES UNIT IN TERMS OF SOCIAL STATE

Abstract

While home health services have been provided by the private sector in Turkey since 2005, it has been stated that the demand is a high service area by the citizens since 2010, and the provincial units affiliated to the ministry of health have started to be provided in a strong manner. The contribution of home health services to the title of health services, which is one of the principles of being a social state, has shown itself in many academic

¹Dr. Öğr. Üyesi Dicle Üniversitesi, İ.İ.B.F. Sağlık Yönetimi Bölümü, E-posta: mekurt1@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7181-8681>, Cep:05072273609

²Arş. Gör. Dicle Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, E-posta: ibrahimcemberlitas@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2489-9060>, Cep: 05439485191

³Öğr. Gör. Dicle Üniversitesi, Atatürk Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu, E-posta: adamca@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6193-0525>, Cep:05074869692

studies. In this study, 2018 data of Home Health Services Unit of Diyarbakır Central Selahaddin Eyyubi State Hospital was taken. 68.4% of the patients were older than 65 years, and the most common medical conditions included cardiovascular disease types and all kinds of health services were provided by the relevant unit. As a result, it has been determined that the services provided by the unit in the last 8 years and the services provided in the last 1 year in particular contribute strongly to the principle of social state.

Key Words: Home Health Services, Medical Conditions, Ministry of Health, Social State Policy

Jel Codes: I 118, Z 00

GİRİŞ

20. yüzyıl değişen dünyasında sunulan sağlık hizmetleri değişikliklere uğramış, daha önceleri hastane ortamlarında verilmeye başlanan sağlık hizmetlerinin (koruyucu, tedavi, rehabilite edici) evde sağlık ya da evde bakım hizmetleri olarak hastaların ev ortamında verilmesine başlanarak yeni bir tür alternatif sağlık hizmetleri olarak ortaya çıkmıştır.

Evde bakım, ev hastanesi veya tıbbi evde bakım olarak bilinen, hastaya ev ortamında sağlanan tıbbi hizmet anlamına gelmektedir (Çolak vd., 2016:171). Evde hasta bakımı, sağlık hizmeti sunumu konusunda profesyonelleşmiş bir görevlinin/görevlilerin hastaya ve ailesine, hastanın evi ortamında yardım sağlaması girişimidir. Evde bakım kavram olarak farklı ülkelerde çeşitli terimlerle ifade edilebilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde evde bakım (home care), ev hemsireliği (home nursing), Batı Avrupa'da evde sağlık bakımı (home health care) ve ev ziyareti (home visiting), ülkemizde ise evde sağlık veya evde sağlık hizmetleri olarak kullanılan terimlerdir (Çoban, 2004:109).

Evde sağlık hizmetleri; hastanın mevcut sağlık düzeyini iyileştirmek ve optimal seviyeye çıkarmak için hastaya ev ortamında gerekli donanımların (araç, gereç) sağlanmasıdır.

Evde sağlık bakımı; hastayı toplumsal hayatı içerisinde tutmaya çalışan, farklı branşlarda (psikiyatri-psikolog, genel cerrah, yara bakım uzmanı, diş doktoru, fizik tedavi uzmanı, nörolog, hemşire, sağlık memuru vb.) uzmanlar tarafından uygun görülen hizmetlerin hasta ve ailesine disiplinler arası bir ekip çalışması ile sunulduğu bir hizmet türüdür.

Evde sağlık hizmetleri birimleri tarafından hastaya sosyal, duygusal, bilişsel ve tıbbi hizmetler sunulurken hastanın ve hasta yakınının bakım sırasında katılımcı olması beklenmektedir. Çünkü hasta ve yakınının hizmet sunulurken katılımları hizmetin amacına ulaşmasında kolaylaştırıcı rol üstlendirir ve hasta, hasta yakını ve sağlık personeli arasındaki koordinasyonu da artırmaktadır. Sunulan hizmetlerde ki temel amaç, bireyin günlük yaşam

aktivitelerini aksatmadan maksimum tedavi ve bakıma ulaşılarak hastalığın ve engelliliğin negatif etkilerini en aza indirmek, aynı zamanda hasta ve yakınlarının yaşama koşullarının niteliğini yükseltmektir (Tanlı, 1996:21).

Evde sağlık hizmetleri üç şekilde uygulanmaktadır. Birincisi, aile hekimleri tarafından, verilen sağlık hizmetleri, ikincisi, hastaneler bünyesindeki evde sağlık hizmet birimleri tarafından sunulan sağlık hizmetleri ve üçüncü olarak sağlık müdürlükleri tarafından oluşturulan mobil ekipler vasıtasıyla verilen evde sağlık hizmetleridir. İlk aşamada yatağa bağımlı hastalara hizmet verilmesi amaçlanmıştır. KOAH (Kronik Obstüriktif Akciğer Hastalığı) gibi solunum sistemi hastalıkları, terminal dönem palyatif bakım hastaları, ileri derecedeki kas hastaları hizmet kapsamında yer almaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2010).

Dünya Sağlık Örgütü tarafından evde bakım hizmetleri kapsamında sağlık hizmetleri başlığında sunulan hizmetler şu şekilde sıralanmıştır (WHO, 2000):

1. Değerlendirme, izleme ve yeniden değerlendirme,
2. Sağlığın geliştirilmesi ve korunması, ikincil hastalıkların ve özürülüğün önlenmesi,
3. Tıbbi bakım ve hemşirelik bakımı,
4. Özürülü bireyin gereksinimlerini karşılamak üzere ev ortamında düzenlemeler yapılması,
5. Sevk işlemi ve kamu olanaklarına ulaşma imkânının sağlanması,
6. Evde rehabilitasyon hizmeti,
7. Temel ve özel gereksinimlerin karşılanması, destekleyici aletler, ekipman ve ilaçların sağlanması, özelleşmiş destek hizmetleri (inkontinans durumu, demans ve diğer mental sorunlar, vb.), sağlanması için.
8. Bakım öncesinde, sırasında ve sonrasında bakım verenlere destek sağlanması (eğitim, bilgi, danışmanlık gibi konularda),
9. Palyatif bakım (ağrının ve diğer belirtilerinin giderilmesi gibi),
10. Danışmanlık ve duygusal destek verilmesi,

Evde sağlık hizmetleri birimlerine başvuran hastaların mevcut hastalıklarının teşhisleri birimden birime farklılık gösterir iken sunulan hizmetlerin türlerini de değiştirebilmektedir. Örneğin; serebral palsi, hemipleji, vb. kişiyi yatağa bağımlı kılan hastalıklarda verilen hizmet ile sadece hipertansiyon tanısı alıp yürüme güçlüğü olmayan hastaya sunulan hizmetin türü ve kapsamı değişebilmektedir.

Ülkemizde 2010 yılında Sağlık Bakanlığı tarafından yapılan düzenlemelerle evde sağlık hizmetleri güncel veriler ışığında 81 il ve 770 sağlık tesisinde sunulmaktadır. Örneğin İstanbul merkezli evde sağlık hizmetleri bakanlığa bağlı 51 noktada sunulurken, Batman’da 7, Diyarbakır’da ise 12 noktada bu hizmet sunulmaktadır. Diyarbakır’ da evde sağlık hizmet noktaları (Sağlık Bakanlığı, 2018);

1. Sağlık Bilimleri Üniversitesi Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma Hastanesi,
2. Selahaddin Eyyubi Devlet Hastanesi,
3. Diyarbakır Çocuk Hastalıkları Hastanesi,
4. Diyarbakır Ergani Devlet Hastanesi,
5. Diyarbakır Bismil Devlet Hastanesi,
6. Diyarbakır Silvan Dr. Yusuf Azizoğlu Devlet Hastanesi,
7. Diyarbakır Dicle İlçe Devlet Hastanesi,
8. Diyarbakır Çermik İlçe Devlet Hastanesi,
9. Diyarbakır Çınar İlçe Devlet Hastanesi
10. Diyarbakır Kulp Dr. Abdullah Biroğul İlçe Devlet Hastanesi,
11. Diyarbakır Hani İlçe Devlet Hastanesi,
12. Diyarbakır Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi

1. Sosyal Devlet İlkesi

Sosyal devlet anlayışı Kemal Gözler tarafından “Herkes insan onuruna yaraşır asgarî bir hayat seviyesi sağlamayı amaçlayan bir devlet anlayışı” olarak tanımlanmıştır (Gözler, 2000:155).

Sosyal devlet kentleşmenin meydana getireceği riskleri ve toplumun problemlerini ortadan kaldırmak devamında ise toplumun çeşitli ihtiyaçlarını (güvenlik, sağlık, eğitim vb.) karşılamak için devletin üstlenmiş olduğu sorumluluk ve müdahaleci yaklaşımların bir tanımıdır. Bir ülkede yaşayan kişilerin toplumda karşılaşacakları bazı sosyal risk ve faktörlere karşı onları korumayı ve içinde bulunduğu toplumda başka bireylere ihtiyaç duymadan iyi bir hayat standardı oluşturmayı amaçlamaktadır (İlicik, 2017:1).

Sosyal devlet ilkesine sahip ülkeler toplumlarının sağlık hizmetleri (koruyucu-tedavi edici-rehabilite edici) başta olmak üzere konut, eğitim vb. unsurlarının sağlanmasına sahip modern ülkelerdir. Bu bağlamda da modern ülkeler hizmeti halkın isteğine ve beklentisine göre değil bilakis halkın ulaşabileceği her tür ve miktarda hizmetin sunulmasını içerir.

1946’dan 1980’lere kadar sosyal devlet alanında önemli gelişmeler yaşanmıştır. 1945–1950 yıllarında sosyal güvenlik sisteminde yaşanan gelişmeleri, 1957 yılına gelindiğinde sosyal hizmetler alanında yaşanan gelişmeler izlemiştir. Sosyal güvenlik alanında, 1945’te Çalışma

Bakanlığı kurulmuştur. Bu doğrultuda İş Kazalarıyla, Meslek Hastalıkları ve Analık Sigortaları Kanunları kabul edilerek 1946'da yürürlüğe girmiştir (Boratav, 2005: 123).

1947'de, İşçi İşveren ve Sendika Birlikleri kanunu çıkarılmış, 1949' da yaşlılık sigortası kurulmuş. Yaşlılık sigortası 1957'de yenilenen kanunla maluliyet, yaşlılık ve ölüm sigortası adını almıştır. 1949 yılında memurların memurluk-emeklilik ve malullük işlemleri için Emekli Sandığı Kanunu düzenlenmiştir (Güzel ve Okur, 2003: 419). 1980-2000 arası Türkiye sağlık sektöründe uygulanan politikalarla genel eğilim, sektörde piyasa koşulları ve kurallarının egemen kılınmasını sağlamaya yönelik olmuştur (Şahin,2006: 119). Ancak bu durum sosyal devlet ilkesini zedeler hale getirmiştir. 1993 yılında sosyal güvenlik dâhilinde var olmayan ve ödeme gücü bulunmayan yurttaşların sağlık hizmetlerinin giderilebilmesi için “yeşil kart” uygulaması başlatılmıştır.

2003 sonrası ise Ak parti hükümeti tarafından Sağlıkta Dönüşüm Programı (SDP) ile sağlık tüm sağlık kurumları ve hizmet alanları ile köklü reformdan geçirilmiştir. SDP' nin amacı; hakkaniyet ve eşitlik ilkesi doğrultusunda, vatandaşların ödeme gücü nispetinde kendilerine katkı sağlayacakları ve sağlık hizmetlerini ihtiyaçları derecesinde alacakları bir sosyal sigorta reformu modeli olarak geliştirilmiştir. Sosyal devlet olma ilkesinden yola çıkılarak sağlık hizmetleri açısından ülkemizde mevcut en ideal hizmet sunma türlerinden biri olarak kabul edebileceğimiz, aynı anda koruyucu-tedavi edici-rehabilitasyon edici sağlık hizmetlerinin sunulduğu, hasta ve yakınlarının sağlık bakımları ve gelişimleri için eğitimlerden ve psikolog tarafından seanslardan geçirildiği bir hizmet türü olan evde sağlık hizmetleri; hasta bireylere ve yakınlarına ev ortamlarında verilen hizmetin adıdır.

Farklı bir sorun olarak ta Sağlık Bakanlığının 81 ilde tüm sağlık hizmetleri basamaklarında sunduğu ve vatandaşların memnuniyetlerini en üst noktalara taşıyan yapısı sayesinde hizmetin kalıcılığı için farklı alternatif sunum yollarının ortaya konulması gerekmektedir. Lakin finansal sürdürülebilirlik açısından ülkelerin finansal riskleri mevcut sunulan hizmetlerin bütçelerinden kısıtlamalara neden olabilmekte iken bunu bertaraf edebilmek ve hizmetin devamlılığı için örneğin sunumu gerçekleştiren sağlık kurumlarına mevcut hizmet sunumlarının devamlılığı noktasında BUT (Bütçe Uygulama Tebliği) ve SUT (Sağlık Uygulama Tebliği) üzerinden yeni fiyatlandırılmalara gidilmelidir.

Hizmet vatandaşlar tarafından ya 444 EVDE (3833) numarası aranılarak başvuru yapılmakta ve bu başvuru hizmeti sunan birimlerin sistemlerine düşmekte ya da hasta yakını tarafından birime ilgili başvuru formu doldurularak elden teslim edilmekte ve başvuru tamamlanmaktadır. Diyarbakır Selahaddin Eyyubi Devlet Hastanesi Evde Sağlık Hizmetleri

Birimi kurulduğu 2010 yılından bu yana merkez 4 ilçede hizmet sunmaya başlamışken diğer hastanelerdeki birimlerin (Sağlık Bilimleri Üniversitesi Gazi Yaşargil Eğitim Araştırma Hastanesi, Çocuk Hastalıkları Hastanesi, Kadın Doğum Hastanesi, Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi) aktif edilmesinden sonra hizmet sunma alanı Yenişehir ve Sur ilçeleri ile Bağlar ilçeleri sınırlarını kapsamaktadır. Şu ana kadar mevcut 1358 hastaya hizmet sunulmaya devam edilirken, 1021 hasta ex (ölüm), 324 hastanın ise hizmet sonlandırılması yapılmıştır.

Mevcut personel sayısı ise; 2 uzman hekim, 1 pratisyen hekim, 3 sağlık memuru, 2 hemşire, 2 memur, 1 tıbbi sekreter, 3 şoför, 3 giydirilmiş evde sağlık hizmetleri aracı, ihtiyaç halinde 1 psikolog, 1 fizik tedavi uzmanı, 1 diyetisyen idi. Ayrıca günlük hizmet sunulan hasta sayısı ise ortalama 26-30 arasındadır. Çalışmamız ise mevcut son 1 yılda ki hizmet sunulan hastaların bazı demografik bilgilerini, tıbbi durumlarının tespitini ve hizmet sunulurken yapılan müdahale türlerine yöneliktir.

GEREÇ VE YÖNTEM

Çalışmada, evde sağlık hizmeti alan hastaların bazı demografik bilgileri, tıbbi durumları ve almış oldukları hizmet türlerinin neler olduğu ve verilen hizmetin niteliği üzerinedir. Çalışma retrospektif ve kesitsel özelliktedir. Ocak-Aralık 2018 ayları arasında Diyarbakır Selahaddin Eyyubi Devlet Hastanesi Evde Sağlık Hizmetleri birimine başvurup son 1 yıllık hizmetin sunulduğu 650 hastanın bilgisi çalışmaya dâhil edilmiş veriler için hastane başhekimliğinden gerekli izinler alınmıştır. Çalışılan veriler birim tarafından tutulan istatistik bilgileri içerdiğinden herhangi bir etik kurul iznine tabi değildir yani çalışma etik kurul onayı gerektirecek klinik-deneysel ve anket çalışması içermemektedir. Araştırma verilerinin istatistiksel analizi için SPSS 22.0 (Statistical Package for the Social Sciences, version 22.0) programı kullanılmıştır. Yaş grupları, cinsiyet gibi demografik (diğer tür demografik bilgiler mevcut değildi) bilgiler ile tıbbi teşhis durumu ve sunulan hizmet türleri için verilerin analizinde tanımlayıcı istatistiksel analizler (frekans, yüzde, aritmetik ortalama) kullanılmıştır.

BULGULAR

Evde sağlık hizmeti alan 650 hastanın araştırma kapsamında elde edilen yaşları, cinsiyetleri ve hastaların almış oldukları tıbbi teşhis durumlarını içeren verilerine ve yine birim tarafından hastalara sunulan hizmet türlerine ilişkin veriler analize tabi tutulmuştur.

Tablo 1. Hastaların Yaş ve Cinsiyet Verileri

		n	%
Yaş	18-30 yaş arası	49	7.5
	31-39 yaş arası	23	5.5
	40-50 yaş arası	28	8.3
	51-59 yaş arası	34	10.3
	65 yaş ve üstü	516	68.4
Cinsiyet	Kadın	389	59.85
	Erkek	261	40.15
Toplam		650	100

Tablo 1'e bakılacak olur ise hastaların yaşlarına göre karşılaştırmalarında; evde sağlık hizmetlerinden faydalanan hastaların büyük bir çoğunluğunun 65 yaş ve üzeri (%68,4) hastalar olduğu ve evde sağlık hizmetleri biriminden en çok hizmet alan grubun ise kadınlar (%59,85) olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2. Hastalık Teşhis Türleri

Hastalık Teşhis Türleri	n
Kardiyovasküler Hastalıklar (Hipertansiyon, Kronik İskemik Kalp Hastalıkları, Koroner Arter Hastalıkları, Kalp Yetmezliği, Kalp Kapak Hastalıkları, Hiperlipidemi)	588
Sinir Sistemi Hastalıkları (Alzheimer, Anksiyete, Demans, Epilepsi, Hemipleji, Parapleji, Polinöropati, Serebral Palsi, Mental Retardasyon, Parkinson, Senilite, Multiple Skleroz, Sspe, Şizofreni, Hemiparezi, Quadriparezi)	369
Eklem, Kemik, Kas Hastalıkları (Artrid, Femur Kırığı, Gonartroz, Osteoartrit, Osteoporoz, Yürüme Güçlüğü,)	151
Diabetes Mellitus	133
Kanser Türleri (Meme, Prostat, Kolon, Mesane, Mide, Rectum, Beyin, Benign Prostat Hiperplazis, Lösemi, Hepatosellüler, Endometrium, Siroz, Akciğer Kanseri)	118
KOAH, Solunum Yetmezliği, Astım, Bronşit	73
Dekübit (Yatak Yarası)	63
Katarakt, Glokom	37
Diğer Hastalıklar (Bel Fıtığı, Lomber Kırığı, Kalça Protezi, Humerus Kırığı, Nörojenik Mesane, Psikoz, Reflü, Hipotroidi, Göz Kusurları, Apendektomi, Kolostomi vb.)	32
İşitme Kaybı, Vertigo	32
Kronik Böbrek Yetmezliği, Üriner İnkontinans	31
Obezite	17
Vertebra Fraktörü	13

Tablo 2'ye bakılacak olur ise evde sağlık hizmetlerinden hizmet alan hem birim öncesi hem de birimin hastayı ziyareti sonrası elde edilen tıbbi durumlarına (hastaların mevcut teşhisleri) göre her hastaya 1 ile 5 arasında hastalık teşhisi konmakta iken, en yüksek hastalık teşhislerinde ilk 6 sırayı;

1. Kardiyovasküler Hastalıkları,
2. Sinir Sistemi Hastalıkları,
3. Eklem-Kas-Kemik Hastalıkları,
4. Diabetes Mellitüs,
5. Kanserler
6. Solunum Sistemi Hastalıkları oluşturmaktadır.

Ayrıca hastaların hem ilk 6 sıradaki hastalıklarına ve hem de diğer tüm hastalıklarına (kardiyovasküler, sinir sistemi, diğer hastalıklar, vertebra fraktürleri vb.) bağlı olarak meydana gelebilen dekübit yaralarının gözle görülür yeterlilikte teşhisine de neden olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Hastalara Verilen Hizmet Türleri

	Ocak- Şubat	Mart- Nisan	Mayıs- Haziran	Temmuz- Ağustos	Eylül- Ekim	Kasım- Aralık
Hasta Muayenesi	615	549	628	652	765	719
Konsültasyon İstemi	12	41	47	36	35	39
Yapılan Tahlil/Tetkikler	69	54	56	37	67	61
Yapılan IM Enjeksiyon	12	5	8	14	10	19
Mesaneyeye Sonda Uygulaması	55	48	59	66	76	83
Dekübit Bakımı	110	106	101	134	138	129
Eğitim Uygulamaları	615	549	628	653	769	721

Tablo. 3'e göre birimin 2' şer aylık hizmet türleri ele alındığında her gidilen hastaya ya da hasta yakınına hasta için gerekli görülen hizmet bakımı türü hakkında gerekli eğitimlerin verildiği, gerekli görülen uzmanlıklara yönelik konsültasyon istemlerinde bulunduğu ve aynı gün il 112 acil ile bağlantıya geçilip hastanın hastaneye sevki sağlandığı, gerekli durumlar halinde hastadan tam kan biyokimya vb. kan tetkiklerinin istendiği ve bunların hastane laboratuvarında çalışıldığı çıkan sonuca göre ise hasta için yeni tedavi planlamaları yapıldığı, ihtiyaç halinde IM (İntramüsküler) enjeksiyonların yapıldığı, idrar sondası uygulamalarının yapıldığı, hasta için gerekli ilaçların reçetelenmesi, heyet raporları için yönlendirilme işlemleri, yatak bezi vb. raporların temini, hasta-hasta yakınlarının eğitimi ve

evde sağlık hizmetlerinin olmazsa olmaz hizmetlerinden olan dekübit (yatak yarası) pansumanlarının ise her ay için ortalama 50 hastaya uygulandığı tespit edilmiştir.

Ayrıca her hasta için birim dosyalarında oluşturulan mevcut formlardan hizmeti talep eden hasta yakınları tarafından aldıkları hizmetler konusunda beklentilerinin tamamının (yukarıda sayılı olan tüm hizmetler) karşılandığı tespit edilmiştir. Yani bu durum başka anket çalışmalarının konusu olarak hasta ve hasta yakınlarının hizmetten memnuniyetlerinin sağlandığının tespitidir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Işık ve arkadaşlarının (Işık vd., 2016:171) Kırıkkale ilinde yaptıkları evde sağlık hizmetleri çalışmasında hastaların %57,9'unun kadın hasta olduğu, Karaman ve arkadaşlarının (Karaman vd., 2015:347) çalışmasında ise hastaların %88,1'inin 65 yaş ve üzeri olduğu ve kadınların oranının ise %61,4 olduğu saptanmıştır. Kıbrıs'ta yürütülen bir çalışmada (Kouta et., 2015:376) ise hastaların %59'unun kadın olduğu ve ayrıca Ürdün' de (Dawani et.,2014:549) evde sağlık hizmeti alan hastaların %51'inin ise kadın ve %54,8'inin 60 yaş ve üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Çavuş'un (Çavuş, 2013:92) Ankara'da yapmış olduğu çalışmada ise bireylerin %33,2'sinin 65–69 yaş aralığında olduğu, hastaların %67,8'nin ise kadın olduğu bulunmuştur. Çatak ve arkadaşlarının (Çatak vd., 2012:13) Burdur'da yaptıkları evde sağlık hizmetleri çalışmasında hastaların %67,6'sını kadınların oluşturduğu tespit edilmiştir. Subaşı ve Öztekin' in (Subaşı ve Öztekin, 2006:19) Çankaya' da yaptıkları evde sağlık hizmetleri çalışmasında hastaların %62,5'inin kadın, %42,2'sinin ise 65 yaş üzeri hastalar olduğu tespit edilmiştir.

Bizim çalışmamızda ise yukarıda ki çalışmalara göre yaş oranı ele alındığında değişkenlik göstermekte iken çalışmaların çoğunda bizim çalışmamızda da olduğu gibi hasta kadın oranı paralellik göstermektedir.

Amerika Birleşik Devletleri' nde evde sağlık hizmetleri alan kişilerin tıbbi tanılarına bakıldığında kardiyovasküler sistem sorunları en önemli tür olduğu görülmektedir (Feder J et., 2000:40). Enginyurt ve Öngel' in evde sağlık hizmetleri bağlamında yaptıkları çalışmada en sık görülen hastalığın; SVO (Serebro Vasküler Olay)' nun ilk sırada olduğu ikinci sırada ise Alzheimer ın olduğu tespit edilmiştir. (Enginyurt ve Öngel, 2012:45).

Genç ve Alptekin' in yaptıkları evde sağlık hizmetleri çalışmasında ise tıbbi tanılardan en sık %25 ile hipertansiyon olduğu saptanmıştır (Genç ve Alptekin, 2012:76). Uzan M.M. ve

diğerlerinin yaptıkları evde sağlık hizmetleri çalışmasında ise en sık görülen hastalık ile hipertansiyon birinci sırada iken SVO ikinci sırada yer almaktaydı. (Uzan vd., 2017: 117).

Çalışmamızda ise yukarıdaki sayılı çalışmalara paralel olarak tespit edilen tıbbi durumlardan ilk sırasında sırası ile Kardiyovasküler Hastalıkları, iken ikinci sırada Sinir Sistemi Hastalıkları yer almakta idi ve ayrıca çalışmamızda Eklem-Kas-Kemik Hastalıkları üçüncü sırada, Diabetes Mellitüs dördüncü sırada ve Kanserler ise beşinci sırada yer almakta idi. Özellikle bizim çalışmamızda kardiyovasküler hastalıklar ile sinir sistemi hastalık tanıları oldukça yüksekti.

Evde sağlık hizmeti kapsamına alınan hastaların, hizmeti almayı gerektirecek tıbbi tanıları çok çeşitliydi ki her hasta ortalama 1 ile 5 arasında tıbbi tanıya sahiplerdi ve durum hastaların hizmete bağımlılık düzeylerini arttırdığını ortaya koymaktadır. Yani evde sağlık hizmetleri hastalar için olmazsa olmaz hizmetlerdendir.

Yapılan bir çalışmada hasta yakınları, hastanın muayene edilmesi ve tedavisinin düzenlenmesi, psikolojik destek sağlanması, tetkiklerinin yapılması, enjeksiyon, ilaç temini ve tıbbi cihazların bakımı, diş muayenesi, fizik tedavi hizmetlerinin verilmesi, yara bakımı ve rapor düzenlenmesini gibi hizmetlerin verilmesini istemişlerdir (Bulakçı vd., 2012:246).

Yapılan benzer bir çalışmada evde sağlık hizmetleri birimi tarafından hastalara hijyenik bakım, hastalık, ilaç, beslenme, yatak yarası ve enfeksiyona ilişkin sorunları ve bilgi gereksinimleri evde bakım ekibi tarafından sağlanmışken, psikososyal konularda, uykusuzluk sorunu, egzersiz yapma, enfeksiyon kontrolü, kontraktür-deformite/atrofi gelişimi, çevresel uyaran azlığı konularında daha fazla desteğe ihtiyaç duydukları belirlenmiştir (Akdemir vd., 2011:57).

Yapılan diğer bir çalışmada hastalara bakım veren kişilerin bu hizmetten beklentilerinin neler olduğuna bakıldığında bu kişilerin; hizmetten beklentilerinin çoğunlukla hastaların ilaçlarının reçete edilmesi, ilaç raporlarının düzenlenmesi, tıbbi malzeme ve cihazların temini ve hastanın bakımının yapılması gibi tıbbi konulardır. Hasta yakınları ayrıca sosyal ve psikolojik destek sağlanması, hasta yükünün paylaşımı gibi sosyal konularda da destek istemişlerdir (Limnili ve Özçakar, 2013:13).

Bizim çalışmamızda ise yukardaki çalışmalara göre hasta ve yakınlarının beklentilerinin tamamının evde sağlık hizmetleri birimi tarafından verildiği verilen hizmetlerin ise; hasta muayenelerinin yapıldığı her hasta ve yakınına gerekli sağlık bakım hizmetlerinin gerektirdiği eğitim hizmetlerin verildiği, gerekli psiko-sosyal destek bakımlarının yapıldığı (hasta ve hasta

yakınına hastalığın meydana getirdiği psikolog desteklerinin sağlandığı), gerekli görüldüğünde hastaların ilgili hastalığı ile ilişkili olabilecek alanlara konsültasyonunun yapıldığı ve 112 acil ambulansları ile hastanelere sevklerinin yapıldığı, tam kan-biyokimya-gaita-idrar-hormon-hepatit vb. tetkik türlerinin pek çoğunun evde hastadan alındığı ve aynı saatler içerisinde özel kan taşıma kaplarında saklanarak hastanede çalışıldığı tespit edilmiştir.

Ayrıca birim tarafından I.M. enjeksiyon uygulamalarının yapıldığı, gerekli hallerde I.V. (İntra venöz) serum uygulamalarının yapıldığı, beslenme açısından gerekli raporlandırmaların yapılıp hastalara besin tedarikinin yapıldığı, yatak bezi ve ilaç için gerekli raporların sunulduğu, ilk başvurusu olup heyet raporları olmayan hastalar için gerekli bilgilendirmenin yapılıp yönlendirilmelerin yapıldığı ve yine gerekli mesane sonda uygulamalarının yapıldığı ve en sık uygulamanın yapılıp ta en iyi geri dönüşün alındığı dekübit yara bakım pansumanlarının yapıldığı tespit edilmiştir.

Selahaddin Eyyubi Devlet Hastanesi Evde Sağlık Hizmetleri birimi tarafından 8 yıldan bu yana son 3 yıl öncesine kadar merkez 4 ilçede son 3 yıldır da Bağlar, Yenışehir ve Sur merkez ilçelerinde toplamda 2703 hastaya hizmet sunulduğu ve bu hastaların 1021' nin öldüğü, 324 hastanın ise çeşitli sebeplerle (şifahi durum, hizmetten istenmemesi, hastanın hastaneye yatma zaruretinin doğması vb.) hizmetinin sonlandırıldığı tespit edilmiştir.

Hizmetin yoğunluğu ve mesai saatleri arasında 3 araçlık ekip ile günlük 26-30 arası hastanın hizmete alınıyor olması birimin evde sağlık hizmetleri açısından ilin büyük bir hizmet sunum başarısını ortaya koyduğu tespit edilmiştir.

Sosyal devlet olma ilkesine hizmet sunan evde sağlık hizmetleri birimi hizmeti alan bireylerin ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmakta, verilen hizmetlere olan talebin yüksekliği ise (sağlık bakanlığına telefon hizmeti ile yapılan talep başvurularının her gün ortalama 3-6 arası olması ve ayrıca birimin mevcut hizmet sunulması gereken hasta sayısının fazlalığı) personel sayısının artırılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Diğer önemli bir husus ise mevcut evde sağlık hizmetleri birimleri tarafından sunulan hizmet başlıklarının (hasta muayenesi, konsültasyon istemi, istenen tetkikler/tahliller, dekübit yara bakımı, mesaneye sonda uygulaması, IM uygulamaları, hasta ve hasta yakınına sunulan eğitim, heyet raporları olmayan hastalara rapor almaları konusunda yönlendirilmeleri) tamamı birim tarafından sunulduğu ancak iade kapsamında kullanılan tıbbi cihazların olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısı ile birimin koruyucu-tedavi-rehabilitasyon edici pek çok hizmetin sunulmasında değerli bir rolünün olduğu ve bu hizmetin ülke genelinde sağlık bakanlığı tarafından katlanarak sürdürülmesi gerektiği tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

Akdemir N., Bostanoğlu H. ve Yurtsever S., (2011), “Yatağa Bağımlı Hastaların Evde Yaşadıkları Sağlık Sorunlarına Yönelik Evde Bakım Hizmet Gereksinimleri”, Dicle Tıp Dergisi; 38 (1): s.57-65.

Boratav, K. (2005), Türkiye İktisat Tarihi 1908–2002, Dokuzuncu Baskı, İmge Yayınları, Ankara, s.123.

Bulakçı B.B., Ünalın P.C. ve Palanduz A. (2012), “Hasta Yakınlarının Evde Sağlık ve Bakım Hizmeti Konusunda Bilgi Düzeyleri ve Beklentileri”, 11. Ulusal Aile Hekimliği Kongresi Bildiri Kitabı, s.246.

Çatak B., Kılınç A.S., Badıllıoğlu O., Sütlü S., Sofuoğlu A.E. ve Aslan D. (2012), “Burdur’da Evde Sağlık Hizmeti Alan Yaşlı Hastaların Profili ve Evde Verilen Sağlık Hizmetleri”, Türkiye Halk Sağlığı Dergisi; 10(1): s.13-21.

Çavuş F. Ö. (2013) “Yaşlılara Yönelik Evde Bakım Hizmetlerinin Değerlendirilmesi”, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara, s.92.

Çoban M. (2004), Evde Bakım Hizmetlerine Genel Bir Bakış, Türkiye Klinikleri Journal of Medical Ethics-Law and History; 12 (2): s.109-120.

Çolak M., Gökdemir Ö., Yaprak S. ve Kartal M. (2016), “Evaluation Of Home Care Services At A Training And Research Hospital In Izmir”, Marmara Medical Journal; 29: s.170-176

Dawani H.A., Hamdan-Mansour A.M. and Ajlouni A.T. (2014), “Users' Perception and Satisfaction of Current Situation of Home Health Care Services in Jordan”, Health; 6 (7): s.549-558.

Enginyurt O. ve Öngel K. (2012), “Evde Bakım Hizmeti Kapsamındaki Hastaların Sosyodemografik Özellikleri ve Tıbbi Durumları”, Smyrna Tıp Dergisi; 1, s.45-48.

Feder J, Komisar HL, Niefeld M. (2000), “Long-Term Care In the United States: An Overview”, Health Aff; 19 (3): s.40-56.

Genç Y. ve Alptekin K. (2013), “Korunmaya Muhtaç Yaşlılara Evde Sağlık ve Bakım Hizmeti Sunulması” Adlı Proje Üzerine Bir Araştırma. Yalova Sosyal Bilimler Dergisi; 3 (5): s.76-92.

Güzel A. ve Okur A.R., (2003), “Sosyal Güvenlik Hukuku”, Beta Yayınları, Dokuzuncu Basım, İstanbul, s.419.

Işık O., Kandemir A., Erişen M.A. ve Fidan C. (2016), “Evde Sağlık Hizmeti Alan Hastaların Profili ve Sunulan Hizmetin Değerlendirilmesi”, Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi; 19(2): s.171-186.

İlicik Ö.E. (2017), “Türkiye’ de Sosyal Devlet ve Sağlık Politikaları”, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı, Tezsiz Yüksek Lisans Dönem Projesi, Edirne, s.1.

Karaman D., Kara D. ve Atar N. Y. (2015), “Evde Sağlık Hizmeti Verilen Bireylerin Hastalık Durumlarının ve Bakım İhtiyaçlarının Değerlendirilmesi: Zonguldak Örneği”, Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi; 4(3): s.347–359.

Kemal G. (2000), “Türk Anayasa Hukuku”, Bursa, Ekin Kitabevi Yayınları, s.155.

Kouta C., Kaite C.P., Papadopoulos I. and Phellas C.N., (2015), “Evaluation of Home Care Nursing for Elderly People in Cyprus”, International Journal of Caring Sciences; 8(2): s.376-384.

Limnili G. ve Özçakar N. (2013), “Evde Sağlık Hizmetlerine Başvuru Özellikleri ve Beklentiler”, TAHUD; 17(1): s.13-17.

Sağlık Bakanlığı Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü (2018), <https://khgmozellikli.saglik.gov.tr/svg/evde.php>, (ET:23.12.2018).

Sağlık Bakanlığı Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü (2010), Sağlık Bakanlığı, Sunulan Evde Sağlık Hizmetlerinin Uygulama Usul ve Esasları Hakkında Yönerge. <http://www.tkhk.gov.tr/Eklenti/2665,evde-saglik.pdf>, (ET: 20.12.2018).

Subaşı N. ve Öztekin Z. (2006), “Unmet Need In Turkey: Home Care Service”. TAF Preventive Medicine Bulletin; 5(1): s.19–31.

Şahin, G.S., (2006), “Türkiye’de Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı ve Sağlık Hizmetleri”, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta, s.119.

Tanlı S., (1996), "Evde Bakım Hizmetlerinin Firmalaştırılması: Bir İşletme Planı Önerisi" İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, s.21.

Uzan M.M. ve Eğici M.T. (2017), “Toprak D., Evde Sağlık Hizmeti Kapsamındaki Hastaların Sosyodemografik Özellikleri ve Tıbbi Durumları”, JAREM; 7: s.117-21.

World Health Organization Technical Report Series 898., (2000), “Home-Based Long-Term Care”, Geneva. http://whqlibdoc.who.int/trs/WHO_TRS_898.pdf, (ET:21.12.2018).



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 320-344

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 10.10.2019

Kabul Tarihi: 19.11.2019

KOBİ'LERDE KURUMSAL YÖNETİM VE İÇ DENETİMİN UYGULANMASININ DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR ÇALIŞMA: MALATYA İLİ ÖRNEĞİ

Nazan Güngör KARYAĞDI¹

Öz

KOBİ'lerin bölgesel ekonomiye, istihdam oluşumuna, büyük işletmelere ara mal temini sağlamak gibi katkıları vardır ve ülke ekonomilerinde büyük bir öneme sahiptir. Bu açıdan, hem ulusal hem de uluslararası boyutta karşılaşılabilecek riskleri azaltmak amacıyla uygulanacak yönetim ve denetim yaklaşımları oldukça önem arz etmektedir. Günümüzde meydana gelen ekonomik ve finansal krizler, işletmelerde iyi bir yönetim ve denetim sürecinin önemini ortaya koyan göstergeler içerisinde yer almaktadır. Bu çalışmada, Malatya ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin Kurumsal Yönetim anlayışı ve İç Denetime bakış açılarının değerlendirilmesi ve bu ikilinin birlikte uygulanabilirlik düzeyinin ölçülmesi ve geleceğe yönelik çıkarımlarda bulunmak amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *KOBİ, Kurumsal Yönetim, İç Denetim*

Jel Kodları: M10,M42.

A STUDY ON THE EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE GOVERNANCE AND INTERNAL AUDIT IN SMES: THE CASE OF MALATYA PROVINCE

Abstract

SMEs, which have contributed to the regional economy, employment formation, supply of intermediate goods to large enterprises, have a great importance in the national economies.

In this respect, the management and audit approaches to reduce the risks that will be faced both nationally and internationally are very important. The current economic and financial crises are among the indicators that demonstrate the importance of a good management and audit process in enterprises. In this study, it is aimed to evaluate the corporate governance approach of SMEs operating in the province of Malatya and the perspectives of Internal Audit, to measure the applicability level of the two and to make inferences for the future.

Keywords: *SME, Corporate Governance, Internal Audit*

Jel Classification : M10,M42.

GİRİŞ

Rekabetin yoğun olarak yaşandığı günümüz koşullarında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için hem gelişen ekonomik sistem

* Öğr.Görv. , Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü,
ngkaryagdi@beu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3938-4147.

koşullarına hem de teknolojik koşullara ayak uydurmak zorundadırlar. Ülkemiz ekonomisinde büyük öneme sahip olan KOBİ'lerin çağımızın gerektirdiği rekabet savaşları içerisinde gerek rakipleri ile gerekse diğer büyük işletmelerle rekabet edebilmeleri iyi bir yönetim anlayışına, başarılı finansal yapıya ve pazarlarda etkin olup olmaması gibi etkenlere sahip olmasıyla yakından ilişkilidir. Ancak bu faktörlerin kurumsal anlayış içerisinde var olması ve etkin bir denetim mekanizmasıyla kontrol edilmesi de başarıyı büyük ölçüde arttıracaktır.

Son zamanlarda ortaya çıkan işletme iflasları, gerek dünyada gerekse ülkemizde birçok işletmeyi olumsuz şekillerde etkilemiştir. Bu olumsuzluklar, işletmelerin yönetsel açıdan daha başarılı olması zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Yönetim başarısızlığının olumsuz etkilerin giderilmesi ve başarılı yönetim stratejileri geliştirme açısından Kurumsal Yönetim, önem kazanan kavram olmuştur. Kurumsal açıdan iyi bir planlama yapmak, anlamak ve uygulamak bu yapının en önemli kısmını teşkil etmektedir. Bu da ancak başarılı bir Kurumsal Yönetim anlayışı ile gerçekleşmektedir.

Teknolojik alanlarda meydana gelen gelişmeler ve piyasaların serbestleşmesi, işletmelerin olası risklere karşı ihtiyatlı olması gibi durumlar ise son yıllarda İç Denetim kavramını gündeme getirmiş ve tartışmalı konuların gündemine oturmuştur. İç denetimin rolü, sadece işletmelerin değil aynı zamanda diğer kurumların da hesap verebilirlikleri açısından katkı sağlayıcıdır. Risk yönetimi, iç kontrol, kurumsal yönetim süreçleriyle bağımsız, tarafsızca güven ve danışmanlık sağlama olan iç denetim, hata, hile, suiistimallerin oluşmasını engellemektedir. Ayrıca gelir ve varlık kayıplarının azaltılmasına hatta tamamen önlenmesine imkân tanımaktadır. İşletmelerde gerek kurumsal yönetim süreçlerinin gerekse iç denetim süreçlerinin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi için bu iki kavramın birbiri ile desteklenmesi faydalı olacaktır. Zira bu iki kavram birbirine olumlu katkı sağlayarak birbirini büyük ölçüde destekleyecek ve birbiriyle ilişkili kavramlardır. Bu açıdan ülkemiz ekonomisine büyük katkı sağlayan KOBİ'lerin gerek kurumsal yönetim gerekse iç denetim anlayışı ile hareket etmesi kaçınılmaz bir gerçek olarak ortaya çıkmaktadır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Küreselleşmenin yarattığı etkiyle birlikte, ekonomilerin işletme tipi tercihlerinde değişimler ortaya çıkmıştır. Eski dönemde kitlesel ve seri üretim yapan büyük boy

işletmelerin yerini sanayi sonrası toplumlarda KOBİ'ler almıştır (Marangoz ve İnak Özberk, 2018:2). Sanayi gelişim durumlarına, işletmelerin faaliyet konularına ve üretim tekniklerine bağlı olarak ülkeler arasında, hatta aynı ülkenin değişik bölgeleri ve işkolları arasında KOBİ tanımlamaları farklılaşabilmektedir (Karataş, 1991:25). Genel olarak KOBİ kavramı, Türkiye'de imalat sektörü içerisinde faaliyet gösteren küçük ölçekli işletmeleri tanımlamak için kullanılmaktadır (Çetinkaya ve Erdoğan , 2010:33).

KOBİ tanımı yapılırken çeşitli kriterler dikkate alınmaktadır. Bu kriterlere göre tanımlama yapılmaya çalışılmaktadır. Bu nedenle üzerinde uzlaşılmış kesin bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır (Özdemir, 2013:463).

KOBİ'ler genellikle el emeği ile çalışan, az sermaye temini ile kurulabilen, düşük seviyede yönetim giderleriyle ucuz üretim gerçekleştirebilen ve çabuk karar verme kabiliyetine ve bilgisine sahip iktisadi birimler olarak ifade edilebilir (Marangoz ve İnak Özberk, 2018 :2).

KOBİ'ler küreselleşmeyle beraber gelişen ekonomik değişimlere uyumlu, esnek, dinamik, yaratıcı, krizlere karşı dayanıklı yapıları ile dünya ekonomilerinin vazgeçilmez aktörü haline gelmiştir. Türkiye'nin gelişmekte olan ülkeler içerisinde yer aldığı gerçeğinden hareketle, KOBİ'lerin işsizliği azaltma ve yeni istihdam alanları oluşturma konusunda gösterdiği destek büyük önem taşımaktadır (Özbek, 2008: 49-51). KOBİ'lerin ekonomiye sağladığı katkılar aşağıda yer almaktadır:

- İşsizlik düzeyini azaltmak amacıyla istihdam oluşturmak,
- Büyük işletmelere ara mal temin etmek,
- Yeniliklere hızlı bir şekilde ayak uydurmak,
- Girişimciliği teşvik etmek,
- Butik üretim yaparak ürün farklılığı oluşturmak (Marangoz ve İnak Özberk, 2018:3).

Türkiye'deki işletmelerin büyük bir kısmını KOBİ'ler oluşturmakta ve bu işletmeler yatırımlar için önemli bir kaynak teşkil etmektedir. TÜİK'e göre Türkiye'de işletmelerin % 99'dan daha fazlasını KOBİ'ler oluşturmakta ve istihdam edilen işgücünün % 78'den daha fazlası da KOBİ'lerde bulunmaktadır (KOSGEB, 2012:4). KOBİ'ler ekonomide her zaman var olmalarına rağmen, sanayi toplumu aşamasından bilgi toplumu aşamasına geçilirken ekonomilerdeki daralma ve hareketlenmelere büyük ölçekli işletmelerden daha kolay uyum sağlama niteliklere sahip olmasının öneminin farkına varılmasıyla birlikte, uluslararası

piyasalarda oldukça önemli ekonomik birimler olarak görülmektedir. KOBİ'lerin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, farklı istihdam alanlarının yaratılmasında üstlendikleri roller, dengeli ekonomik ve sosyal sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasına olumlu katkıları ve piyasa koşullarında ortaya çıkan değişimlere hızlı uyum sağlayabilen esnek üretim yapısına sahip olmaları itibarıyla günümüzde başta işsizlik ve cari açık problemlerinin çözümünde etkili bir rol oynamaktadırlar (Marangoz ve İnak Özberk, 2018 :3) .

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, KOBİ'lerin doğması ve büyümesi, gelişmesi maksadıyla uygun ortamlar hazırlanması; bu bağlamda yönetimde iyiye ulaşabilmenin temel şartı olan güncel yönetim yaklaşımlarının, kurumsal yönetim anlayışının, denetim mekanizmalarının etkin ve verimli uygulanması başarıyı beraberinde getirmiştir.

Bilindiği gibi denetim, yönetimin temel fonksiyonları arasında yer alır ve organizasyonların amaçlarına ulaşılıp ulaşılmadığının belirlenmesine yönelik faaliyetlerin bütünüdür. Denetimin amacı hata ve hileleri ortaya çıkartmak, yapılan işlemlerin kendi uygunluk kriterlerine göre yapılıp yapılmadığını tespit etmek ve aykırılıkların oluşmasını engellemek için önlemler alınması gerektiğini belirlemektedir. Amerika Muhasebeciler Birliği Temel Denetim Kavramları Komitesi'ne göre ise denetim; iktisadi faaliyetlerle ilgili iddiaların önceden belirlenmiş ölçütlere uygunluk derecesini araştırmak ve elde edilen sonuçları ilgilenenlere bildirme amacı taşıyan; denetim kanıtları tarafsız bir şekilde toplayan ve değerlendiren sistematik bir süreçtir (Çalgan vd. 2008:33).

İç denetim temel anlamda;

- Finansal Denetim (Kayıt ve Güvenilirlik)
- Uyum Denetimi (Hukukilik)
- Operasyonel Denetim (Yönetim ve Verimlilik) olarak kısımlara ayrılır.

Finansal Denetim:Şirket kayıtlarının doğru, alınan kararlara uygun ve zamanında tutulup tutulmadığını, bu kayıtlardan üretilen finansal ve yönetsel tüm tabloların doğruluğunun kontrol sürecidir.

Uyum Denetimi: İşletmede alınan kararların ve bu çerçevede yapılacak faaliyetlerin işletme prosedürlerine, kuruluş amaçlarına, güncel politikalarına ve yürürlükteki tüm hukuki mevzuata uygun olup olmadığının kontrol sürecidir.

Operasyonel Denetim:Bu faaliyet bir anlamda işletmenin geleceği ile ilgili ilk tespitlerin yapıldığı kontrol ve ikaz sürecidir. İşletmenin kuruluş amacı, vizyonu, misyonu ile ilgili gerçekleştirdiği tüm faaliyetlerin ;doğruluğunu , bunların verimliliğini ve etkin olarak uygulanırlığını sağlamak için yapılır. Ürün kalitesi, müşteri memnuniyeti, gelir maksimizasyonu, gider kontrolü, ergonomi, çevre, sosyal sorumluluklar gibi birçok alanı kapsamaktadır (Çalgan vd.2008:59-60).

İç denetim faaliyetleri modern organizasyonlarda ise ;

1. Güvence Sağlama (Assurance Services)

2. Danışmanlık Etme (Consulting Services)

gibi işlevleri gerçekleştirmek amacı taşırlar. İç denetçinin güvence sağlama hizmeti; yönetime organizasyonda yer alan sistemler, iş akışı ve diğer önemli konularla ilgili tarafsız değerlendirmeler ışıdığıında bağımsız görüşlerini sunmasıdır. Yöneticilere güvenli ve hızlı bilgiler sunma açısından iç denetçi görüşü oldukça önemlidir. Danışmanlık hizmetiyle işletme yöneticileri, organizasyondaki süreçlerde ortaya çıkabilecek sorunları çözmeye, süreçlerin yenilenmesi ve kullanılan sistemlerin geliştirilmesi gibi konularda iç denetçilerden bilgi almaktadırlar. Böylece ortaya çıkması muhtemel olan sorunlar daha rahat ve kolayca çözümlenmiş olacaktır. (Memiş, 2006 :110).

İç denetim süreci, çok yakın bir anlama sahip iç kontrol ile karıştırılmamalıdır.İç Kontrol, işletme organizasyonunda yer alan tüm birimlerin, kendi faaliyetlerini incelemesidir.Süreç bir rapora bağlansa bile, rapor birimi bağlı oldukları bir üst organdır.İç kontrol, her birimin ön düzeltme faaliyeti olarak da adlandırılabilir.İç kontrol, iç denetimin amacı hizmet bakımından önemlidir. İç denetim, devamlılık içeren bir süreçtir.Bu husus,onu dış denetimden ayırarak daha kapsamlı ve daha ayrıntılı teknikler geliştirmesine sebep olur.Örneklemler ve detayların tespiti yüksektir (Çalgan vd.2008:59).

Günümüzde, hem kamu hem de özel sektörde faaliyet gösteren organizasyonlar hızlı bir değişim içerisinde dirler. Piyasaların dünya ile bütünleşmesi, ekonomik etkinlikteki azalış, sürekli artan rekabet ve teknolojik gelişmeler organizasyonların iş süreçleri, faaliyet gösterdikleri alanlar ve yönetim uygulamaları üzerinde etkili olmaktadır. Bu açıdan iç denetim, işletmenin yönetim fonksiyonlarına benzetilmekte; yönetim standartlarının ve ekonomik yararın artmasında kilit rol oynamaktadır.

Aşağıdaki tabloda, iç denetim sürecinde meydana gelen değişim açıkça gösterilmektedir: (Cengiz, 2013:422).

Tablo 1. Geleneksel İç Denetim ve Günümüz İç Denetiminin Karşılaştırılması

Geleneksel İç Denetim	Günümüzdeki İç Denetim
Denetim temelli	Katma değer oluşum temelli
İşlem denetimi	Süreç Denetimi
Finansal kayıp denetimi	Verimlilik denetimi
Uygunluk denetimi	Risk tanımlama ve işlem süreçleri
Mevzuat odaklı	Risk yönetim odaklı
Sistemi koruma amacı	Değişim öncüsü olma amacı
Deneyim yoğunluklu denetim	Teknolojiyi yoğun kullanma

Kaynak: (Özbek, 2003: 19).

Etkin bir iç denetimin unsurları şunlardır (Kaya, 2016:15-16):

- Uyumlu ve Örgütlü Bir Organizasyon Yapısı
- Kuruma Değer Katar
- Kuruma Güvence Sağlar ve Danışmanlık Hizmeti Verir
- İç Denetim, Standartlara Uygun Yapılır
- Gerek düzenli gerekse güncel bilgiyi hızlı üreten bir muhasebe sistemi
- İç denetim risk odaklıdır
- Yeterli sayıda ve yetişmiş nitelikli personel
- Kontrol Süreçlerinin Değerlendirmesi
- Risklerin Yönetilmesinin Değerlendirmesi

Günümüzde ortaya çıkan değişimler hızla gelişim gösteren işletme yönetiminde güncel yaklaşımların doğuşuna ortam hazırlamıştır. Bu yaklaşımlar içerisinde kurumsal yönetim anlayışı da yer almaktadır. Ulusal ekonomilerin gelişmesi, uluslararası ekonomik ilişkilerin artması, uluslararası sermaye akışının hız kazanması, işletmelerin yönetilmesinde daha önce çok fazla etkisi olan şirket hissedarlarının etkilerinin giderek azalması, şirket yönetim kurulları ve özellikle kurul içinde murahhas yönetici (CEO-Genel Müdür) unvanını taşıyan

yöneticilerin verdikleri kararların öneminin artması gibi etkenler, bu kavramın ortaya çıkmasında etkin rol oynamıştır (Dinç ve Abdioğlu, 2009 :159).

Yönetim kavramı ise, koordinasyon, planlama, örgütlenme, yürütme ve kontrol faaliyetleri olarak tanımlanırken, kurumsal yönetim söz konusu faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde menfaat gruplarının çıkarlarını, örgütsel amaçları nasıl etkileyeceği konusu ile ilgilenmektedir. Bunun yanında, kurumsal yönetim; çağdaş yaşamda bireylerin amaçlarına ulaşabilmek için oluşturdukları bir kurumun en etkin şekilde yönetilmesi adına düzenlenen bir tanımı da içermektedir. İra Milletsin tarafından geliştirilmiş bir tanımda ise, kurumsal yönetim şirket hedeflerinin açıkça belirlenmesi olarak ifade edilmiştir. Bu açıdan, “kurumsal yönetim, şirketlerin, hak sahipleri ve kamuoyunun menfaatlerini ön planda tutacak şekilde, mali kaynakları ve insan kaynaklarını etkin bir şekilde kullanmasını ve uzun vadede hissedarları için kazanç oluşturarak süreklilik arz etmesini mümkün kılan uygulamaların tümüdür.”(Yenigün, 2008:4-5)

Gelişmiş veya gelişmekte olan sermaye piyasalarına bakıldığında, yatırımcıların ilgisini çekebilecek yerli ve yabancı sermaye sahibi yatırımcıların günden güne kurumsal yönetim ilkelerine olan uyuma önem verdikleri gözlenmektedir (Karatekin ve Tanç, 2017:51).

Sermaye piyasalarında fon arz edenlerin artmış olduğu açıkça görülmektedir. Bu açıdan yatırımcılar tasarruflarını gerçekleştirirken seçici davranmaktadırlar (Yenigün, 2008:10).

Faaliyet gösterdiği ülkenin yasal düzenlemelerine ve şirketlerin kendine has özelliklerine bağlı olarak farklılık gösteren kurumsal yönetim uygulamalarının tümünde aranması gereken temel ilkeler adillik (fairness), eşitlik (equality), şeffaflık (transparency), sorumluluk (responsibility) ve hesap verilebilirlik (accountability) tir. Kurumsal yönetimin bu beş temel ilkesi, performans ölçümü ve geliştirilmesi esasına dayalı olarak birbirleriyle ilişkilendirilmekte ve böylece, şirketlerin hissedarları için değer yaratırken, toplumsal değerlerle de uyumlu çalışması beklenmektedir (Nuzumlalı, 2008:19).Ayrıca, kurumsal yönetim ilkeleri, esas itibarıyla, işletmelerin üst düzey yönetiminin, işletmelerinin faaliyetlerine ilişkin kararları verirken nelere dikkat etmeleri gerektiği, bunları nasıl ve hangi mekanizmalar içerisinde ele almaları, kararları nasıl, ne zaman ve kimlere açıklamaları gerektiği ile ilgili olan kurallar toplamıdır (Bekçi ve Gör, 2015:169).

Adillik ilkesi, kurumun geleceğini dikkate alarak bütün tarafların düşüncelerini değerlendirmektedir (Nuzumlalı, 2008:20). Başka bir tanıma göre ise adillik; işletmelerin yöneticilerinin hak sahiplerine eşit bir şekilde davranmasıdır (Yenigün, 2008:10).

Eşitlik ilkesi ise, şirket yöneticilerinin bütün hissedarlara, paydaşlara ve çalışanlara karşı eşit davranması; ayrıcalık tanınmadan herkese eşit mesafede durulması olarak tanımlanır.

İşletmelerin finansal performansı, yönetimi ve hissedarlık yapısı hakkında, doğru ve karşılaştırılabilir, yeterli bilginin zamanında açıklanması şeffaflık olarak tanımlanmaktadır (Demirbaş ve Uyar, 2006:22).Şeffaflık, şirketlerin finansal tablolarının, zamanında ve güvenilir bir şekilde, tutarlılık ilkesi doğrultusunda aktarılmasıdır (Yenigün, 2008:11).

Hesap verebilirlik ilkesi, hak sahiplerinin ve işletme faaliyetlerinde yer alan bütün kesimlerin işletme yönetiminde alınan kararlar ve gerçekleşen uygulamaların sorgulanmasıyla beraber yargılanması açısından gerek şeffaflık ilkesi gerekse sorumluluk ilkesi ile iç içedir. Aslında hesap verebilirlik, hem alınan kararların doğruluğunu kanıtlama hem de sorumluluğunu kabullenmeye işaret etmektedir (Demirbaş ve Uyar, 2006 :23).Böylece yöneticiler, kendi çıkarlarını şirket çıkarlarının gerisinde bırakır ve hissedarlarla ortaya çıkabilecek tartışmalar da önlenmiş olacaktır (Nuzumlalı, 2008: 22).

Sorumluluk ilkesi, gerçekleştirilen şirket faaliyetlerinin ve davranışlarının toplumsal ve etik değerlere uygunluğunun sağlanmasıyla birlikte ilgili mevzuata uygun olmasıdır (Kaderli ve Köroğlu, 2014:23). Şirket faaliyetlerinden, alınan karar ve seçilen tercihlerden yönetim kurulu sorumludur. Bu açıdan, başarılı ve etkin bir şirket yönetiminin söz konusu olabilmesi için yönetim kurulunun sorumluluklarını doğru şekilde belirlemesi önem taşımaktadır (Yenigün, 2008:13).

İç denetim, bağımsız ve tarafsız güvence oluşturmak, işletmelerin faaliyetlerine değer katmak ve kuruluşlara danışmanlık hizmeti sunma yönüyle kurumsal yönetimin ana ilkelerinden biri olarak görülür. İç denetim kurum yönetimine işletme içinde yaşanan başarısızlık ve olumsuzlukları göstererek ayna tutmakta; sorunları gidermek için çözüm yolları geliştirmektedir. Çağımızın uluslararası düzeyde rekabet eden kurum ve kuruluşlarının piyasalardaki itibar ve imajının da bir göstergesi niteliğinde olan iç denetim, iç kontrol sistemi, yönetim bilgi sistemi ve risk yönetiminin ölçülmesinde büyük bir öneme sahiptir. Yaşanan uluslararası finansal krizlerin arkasında yatan en önemli nedenlerden birinin, “kamunun ve özel sektörün kurumsal yönetim politikalarının yetersizliği” olduğu görüşü, kurumsal yönetim ilkelerinin önemini artırmaktadır (Yenigün,2008:81). İşletmenin hedeflerini gerçekleştirmesi, faaliyetlerini kişilerin varlığına bağlı olmadan sürdürebilmesini sağlayan bir yönetim ve örgüt yapısı oluşturması olarak tanımlanan kurumsallaşmanın en önemli göstergesi olan iç denetimin işletme bünyesinde yapılmasıdır.

Şayet bir işletme, iç denetimin bölümlerini başarılı bir şekilde organize etmiş ve kurumsallaşma ile bütünleştirmiş ise kurumsal yönetim açısından önemli bir üstünlük kazanmış demektir. Kurumsal yönetim içerisinde hem bağımsız denetim hem de iç denetim önemlidir. Gerek iç denetim gerekse bağımsız denetim mekanizmasının etkili olması, işletme faaliyetlerinin risk odaklı olarak gerçekleşmesi sayesinde kurumsal yönetimin hesap verilebilirlik ve şeffaflık ilkeleri güçlendirilecek; böylece hata ve hileler de minimum seviyeye düşecektir (Türedi vd.2015:68-69).

Kurumsal yönetim sisteminin kurulması aşamasında, iç denetim faaliyetlerinden yararlanılması, hata, hile ve suiistimalleri önleyeceğinden tüm çıkar sahipleri arasında dengenin kurulması açısından da güvence sağlayacaktır (Demirtaş, 2005:165). İç denetim, kurumun risk yönetim, iç kontrol ve kurumsal yönetim süreçlerinin etkinliğini değerlendirerek sistemli ve disiplinli bir yaklaşımla kurumun amaçlarına ulaşmasına destek olmaktadır (Türedi vd.2015 :71).

Kurumsal yönetim sürecinde aşağıda belirtilen iç denetim amaçları dikkate alınmaktadır:

- İşletmede yer alan kurumsal değerlerin oluşturulması ve geliştirilmesi açısından iç denetim katkı sağlar,
- Yönetimin hesap verebilirliğini sağlar ve kolaylaştırır,
- Bağımsız denetçiler, iç denetçiler ve yönetim kurulu arasındaki eşgüdümü sağlar,
- Yönetim kurulu, işletmenin üst yönetimi ve işletmede aktif olarak çalışan iç denetçi ve bağımsız denetçiler arasındaki bilgi aktarımını sağlar, İşletmenin karşılaştıkları ya da karşılaşma ihtimali yüksek olan risklerin ilgili kişi ve bölümlere zamanında aktarılmasını sağlar (Enstitüsü, 2012).

Küresel ölçekte işletmelerin içinde ve dışında meydana gelen değişimler, iç denetimin kapsamını sürekli olarak genişletmektedir. Çünkü iç denetim, işletmeleri ilgilendiren tüm gelişmeleri yakından takip etmektedir. Özetle, işletmeyi yakından ilgilendiren her şeyi dikkate alan; işletme kurumsal yönetiminin vazgeçilmez kontrol aracı olan, işletmenin değerini maksimize eden önemli bir yönetim işlevidir (Türedi vd.2015 :71).

Ayrıca gerek dünyada gerekse ülkemizde kurumsal yönetimle ilgili düzenlemelerde, iç denetim ve iç kontrollerin öneminin arttığını, hatta dış denetim odaklı bir yapıdan iç denetim odaklı bir yapıya geçiş olduğunu görmekteyiz. Hem firmanın hedeflerine ulaşması açısından hem de iç kontrol ve kurumsal yönetimi güçlendirme bakımından ehemmiyet taşıyan iç denetim üst yönetim ve yönetim kurulu için değerli bir kaynaktır. Kurumsal

yönetimin üç temel unsuru; iç denetim, iç kontrol ve kurumsal yönetim ilkeleridir. Yönetim kurulunun, iç ve dış denetim ile yönetimin birbiriyle iletişim içinde olması etkin bir kurumsal yönetimin vazgeçilmezidir. Şirket içerisinde etkin bir risk yönetimin uygulanması, insan kaynakları yönetiminin verimli olması şirketlerde etkin bir kurumsal yönetimin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkar. Kurumsal yönetimde aksaklıklara neden olacak başarısızlıkların meydana gelmesi halinde ise denetim zayıflar. Bunun sonucunda giderek artış gösteren yolsuzluklar, hisse değeri düşmesi ve müşteri kaybı gibi birçok olumsuzluk meydana gelir (Yenigün, 2008 :83-84).

2. MALATYA İLİ ÖRNEĞİ

2. 1. Araştırma Amacı ve Modeli

Bu araştırma, Malatya ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin Kurumsal Yönetim anlayışı ve İç Denetime bakış açılarının değerlendirilmesi, ikilinin birlikte uygulanabilirlik düzeyinin ve yöneticilerin bu konularla ilgili farkındalıklarının ölçülmesi amacıyla yönelik betimsel ve uygulamalı bir çalışmadır.

2. 2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın konusu “KOBİ’lerde Kurumsal Yönetim ve İç Denetimin Uygulanmasının Değerlendirilmesine Yönelik Bir Çalışma: Malatya İli Örneği” olmakla beraber; araştırmanın evrenini, Türkiye’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin bir kesiti olma niteliği taşımasından dolayı Malatya OSB 1.’de (MALORSA) faaliyet gösteren KOBİ’ler oluşturmaktadır. Araştırma için, gerek maliyet, zaman faktörleri gerekse kolay ulaşılabilirlik unsurları göz önünde bulundurulmuş olup küme örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Küme örnekleme, tanımlanan ana kütle hacminin çok büyük, birimlerin geniş coğrafi alana yayılmış olması ve bu birimlerle ilgili güncel bir çerçevenin bulunmaması veya bir liste oluşturmanın hem masraflı hem de çok zaman alacak olması durumunda başvurulan bir örnekleme yöntemidir (Yıldız, 2007, s :34).

2. 3. Anket Verilerinin Toplanması ve Analizi

Küme olarak seçilen Malatya Organize Sanayi 1.OSB’de (MALORSA) Malatya Ticaret odasına kayıtlı 147 firma bulunmaktadır. Fakat, araştırmanın yapıldığı Aralık 2018 tarihi itibarıyla kayıtlı görünmesine rağmen faaliyetini geçici olarak durduran 19 firma bulunmakta, KOBİ tanımı dışında kalan 12 firma bulunmaktadır. Araştırma kapsamında

hazırlanan anket çalışması için değerlendirilmeye tabi olacak 116 firmanın işletme müdürü, muhasebe müdürü vb. pozisyonlardaki yöneticilerden randevu talep edilerek anket uygulaması yapılmıştır. Anketlerin eksik bilgi içermesinden, anket çalışmasına katılım istenmemesi gibi durumlarından dolayı değerlendirilmeye alınmayan anketler olmuş ve toplamda 82 anket çalışma için uygun görülmüştür. Veriler %5 önem seviyesinde analize tabi olmuştur.

Ankette yer alan bölümlerden birinci bölümde KOBİ'lerin demografik özelliklerine, Kurumsal Yönetim ve İç Denetim uygulama durumları, Kurumsal Yönetim unsurlarını kullanım düzeylerine ilişkin 14 soruya yer almıştır. İkinci bölümde ise Kurumsal Yönetim Anlayışı ve İlkelerine yönelik ifadelerden oluşan 15 ifade; üçüncü bölümde de İç Denetim ile ilgili 15 ifade yer almaktadır. İkinci bölüm ve üçüncü bölümdeki ifadelerin önem düzeyleri Likert tipi beşli ölçek ile derecelendirilmiştir. (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum,3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum)

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen anket çalışması sonucunda elde edilen veriler çeşitli istatistiksel analizlere araştırmanın amacına göre tabi tutulmuş olup; analizde SPSS 20.0 programından faydalanılmıştır. Anket sonuçlarının değerlendirilmesi yapılırken Ortalama Standart Sapma, Frekans Analizi, Anova, Ki Kare Testi, Korelasyon analizlerden faydalanılmıştır.

3. BULGULAR VE YORUM

3.1. Anketin Güvenilirlik Analizi

Anketin tamamı Cronbach's Alpha testine tabi tutulmuştur ve anketin güvenilirlik katsayısı ölçülmüş ve ifadelere ilişkin güvenilirlik analiz sonucu Tablo-2'de verilmiştir:

Tablo 2. Anket Verileri Güvenilirlik Analiz Sonucu

Anket Verileri	Toplam Soru Sayısı	Alfa Katsayısı (α)
Tüm İfadeler	48	0,919
Kurumsal Yönetim Anlayışı ve İlkelerine yönelik İfadeler	15	0,920
İç Denetime Yönelik İfadeler	15	0,918

Buradan anketin yüksek derecede güvenilir olduğuna ulaşılmıştır.

3.2. Frekans Analiz Sonuçları

Çalışmamıza katılım gösteren KOBİ ve KOBİ'lerde çalışan personele ilişkin bazı özelliklere ait bulgular şöyledir:

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özellikler.

		N	%
Cinsiyetiniz	Erkek	77	93,9
	Kadın	5	6,1
	Toplam	82	100
İşletmedeki Çalışma Süreniz	0-5	33	40,2
	11-15	24	29,3
	16-20	13	15,9
	20 yıl ve üstü	12	14,6
	Toplam	82	100
Eğitim durumunuz	Lise	33	40,2
	Yüksekokul	7	8,5
	Üniversite	35	42,7
	Yüksek Lisans	7	8,5
	Toplam	82	100
İşletmedeki Pozisyonunuz	Genel Müdür veya Yardımcısı	33	40,2
	Finans Müdürü	5	6,1
	Muhasebe Müdürü	16	19,5
	İç Denetçi	4	4,9
	Diğer	24	29,3
	Toplam	82	100

Çalışmamıza toplamda 82 katılımcı olmuştur. Anketi cevaplayan çalışanların demografik özelliklerine baktığımızda; %93,9 erkek, % 6,1 ise kadın olmuştur. Ayrıca katılımcıların işletmedeki çalışma süreleri incelendiğinde; 0-5 yıl aralığında %40,2, 11-15 yıl aralığında

%29,3, 16-20 yıl aralığında %15,9, 20 yıl ve üstü çalışma süresi olanların ise oranı %14,6'dır. Eğitim durumunda ise %42,7 oranıyla Üniversite mezunlarının 1.sırada yer aldığını görmekteyiz. Ankete katılım sağlayan çalışanların pozisyonlarının büyük oranını %40,2 ile Genel Müdür veya Yardımcısı grubunun oluşturduğu açıkça görülmektedir.

Tablo 4. KOBİ'lerin Özelliklerine Ait Bulgular

		N	%
İşletmenizin Faaliyet Alanı	Hizmet	26	31,7
	Üretim	46	56,1
	Teknoloji	1	1,2
	Ticaret	9	11,0
	Toplam	82	100
İşletmenizin Faaliyet Süresi	5-10	16	19,5
	11-15	18	22,0
	16-19	17	20,8
	20-25	18	22,0
	26 ve üstü	13	15,9
	Toplam	82	100
İşletmede Çalışan Sayısı	10-50	33	40,2
	51-90	10	12,2
	91-130	7	8,5
	131-170	8	9,8
	171-210	6	7,3
	250 ve üstü	18	22,0
	Toplam	82	100

KOBİ'lere ait bulgulara baktığımızda ise; faaliyet alanı en yüksek olan %56,1 ile Üretim sektörü olmakta, Hizmet sektörü ise %31,7 ile 2.sırada yer almaktadır. Bu durumda ankete katılım sağlayan işletmelerin daha çok üretim ve hizmet alanında faaliyet gösterdikleri söylenebilir. Katılımcı işletmelerin faaliyet sürelerinde ise, %44'lük oranın yarısını 11-15 yıl aralığı; diğer yarısını ise 20-25 yıl aralığının oluşturduğunu görmekteyiz. İşletmelerdeki çalışan sayısı verilerine bakıldığı zaman ise, katılımcı işletmelerin %40,2 ile 10-50 kişi

aralığında çalışmanı olan işletmelerin 1.sırada , %22'lik oranla ise 250 ve üstü çalışan sayısı olan işletmelerin de 2.sırada yer aldığı anlaşılmaktadır.

Tablo 5. KOBİ'lerin İç Denetim ve Kurumsal Yönetim Özelliklerine Ait Bulgular

		N	%
İşletmenizde İç Denetim Uygulanma Durumu	Evet	25	30,5
	Hayır	27	32,9
	Kısmen	30	36,6
	Toplam	82	100
İşletmenizde Kurumsal Yönetimden kim/kimler sorumludur?	Yönetim Kurulu ve Üyeleri	17	20,7
	Genel Müdür ve/veya Yardımcıları	24	29,3
	Müdür ve/veya Yardımcıları	27	32,9
	Diğer	14	17,1
	Toplam	82	100
İşletmenizde Kurumsal Yönetim İlkelerine Uygunluk Beyanı Var mıdır?	Evet	37	45,1
	Hayır	11	13,4
	Kısmen	34	41,4
	Toplam	82	100
Kullanmış Olduğunuz Web Sayfasında İç Denetim Faaliyetleriniz İle İlgili Açıklama Durumu	Evet	18	22,0
	Hayır	64	78,0
	Toplam	82	100
Kurumsal Yönetim Açısından Müşteri Memnuniyetini Değerlendirme Durumu	Evet	65	79,3
	Hayır	17	20,7
	Toplam	82	100
Kurumsal Yönetim Açısından Müşteri Memnuniyetini Ölçme Sıklığı	Haftalık	11	13,4
	Aylık	19	23,2
	Yıllık	27	32,9
	Diğer	25	30,5
	Toplam	82	100

KOBİ'lerin İç Denetim ve Kurumsal Yönetim Özelliklerine ait bulgulara göre; "İşletmenizde İç Denetim Uygulanma Durumu" sorusuna verilen yanıtlar %36,6 oranında kısmen cevabının verildiğini görmekteyiz. Bu durum, işletmelerde İç Denetim kavramının ve öneminin yeteri kadar bilinmediğinin göstergesi olabilir. "İşletmenizde Kurumsal Yönetimden Kim/Kimler sorumludur?" sorusuna verilen yanıtlar incelendiğinde Müdür veya Müdür Yardımcıları seçeneğinin %32,9 oranıyla ağırlıkta olduğunu görmekteyiz. Bu durumun nedeni sorulduğunda; bu konuda bu bireylerin daha bilgili oldukları ve iş yükü açısından bu sorumluluğun ilgili kişilere verilmesinin daha sağlıklı olacağı yönünde görüşler ortaya çıkmıştır. "İşletmenizde Kurumsal Yönetim İlkelerine Uygunluk Beyanı Var mıdır?" sorusuna verilen cevaplardan 1.sırada %45,1 oranında "Evet" olduğunu görmekteyiz. Bu durum ankete katılım sağlayan işletmelerin çoğunun Kurumsal Yönetime önem verdiklerinin göstergesi olabilir. "Kullanmış Olduğunuz Web Sayfasında İç Denetim Faaliyetleriniz İle İlgili Açıklama Durumu" sorusuna ağırlıklı olarak %78,0 oranıyla "Hayır" cevabı verilmiştir. Bu sonuç daha önceki sorularımız içerisinde yer alan ve İç Denetim Uygulanma Durumu ile örtüşmektedir. İç denetim uygulama durumuna verilen cevaplardan 1.sırayı % 36,6 ile Kısmen cevabı; %32,9 ile 2.sırayı "Hayır" cevabı oluşturmaktaydı. Kısmen ve Hayır cevabını veren firmaların toplamına baktığımızda ise %69,5 olmakta bu da İç Denetim uygulamayan ve haliyle web sayfalarında İç Denetime ilişkin açıklamaları olmayan işletmeleri göstermektedir. "Kurumsal Yönetim Açısından Müşteri Memnuniyetini Değerlendirme Durumu"na bakıldığında ise %79,3 "Evet" yanıtının ilk sırada olduğu ve bu durum da işletmeler tarafından müşteri memnuniyetine önem verildiğinin göstergesi olarak değerlendirilebilir. Ayrıca müşteri memnuniyetinin ölçülme sıklığına bakıldığında %32,9 oranıyla daha çok "Yıllık" olarak ölçülmüş olduğunu görmekteyiz.

Tablo 6. Kurumsal Yönetim İlkelerine Ait İstatistiki Bilgiler

Faktörler	Ortalama	Standart Sapma	Sıra
Adillik	3,8293	1,08645	4
Eşitlik	4,0000	1,00615	2
Şeffaflık	3,7927	1,02726	5
Sorumluluk	3,9146	1,12438	3
Hesap Verebilirlik	4,0000	1,15470	1

Tablo 6'nın verilerine bakıldığında katılımcıların en önemli gördüğü ilkelere Hesap Verebilirlik ve EĞitlik ilkesi olduğ görülmektedir. Bu durum bu anket alığmasına katılan işletmelerde menfaat sahiplerine yüksek düzeyde önem verildiğinin, menfaat sahiplerinin sık sık bilgilendirildiğinin göstergesi olabilir. Zira hesap verebilirlik menfaat sahiplerini önemseyen ve onlara gerekli açıklamaların yapılmasıyla birlikte sık sık bilgi sunulmasını kapsamaktadır. Ayrıca söz konusu değerlendirilmeye bakıldığında EĞitlik, Sorumluluk ilkelerine de önem verildiği; ancak Şeffaflık ilkesine diğerlerine göre daha az önem verildiği sonucuna varılmaktadır. Bu sonuç alığmaya katılım sağlayan işletmeler açısından oldukça olumsuz bir durumdur. Çünkü başarılı olmak isteyen Şirketler kamuoyuna sık sık açıklayıcı bilgi vermelidir. Bu durum Şeffaflık ilkesinin gereklerindedir. Sadece menfaat sahipleri değil kamuoyu da bilgilendirilmelidir. Bu yüzden katılımcı firmaların bu konuya daha fazla eğilim göstermeleri gerekmektedir.

3.3. Araştırma Hipotezlerinin Analiz Sonuçları

H 1: Faaliyet süresi arttıkça kurumsal yönetim ilkelerinin anlayış düzeyi de artar.

Tablo 7.“Faaliyet süresi arttıkça kurumsal yönetim ilkelerinin anlayış düzeyi de artar” hipotezinin analizi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Adillik	9,453	4	2,363	2,143	,084
	80,509	73	1,103		
	89,962	77			
Eşitlik	10,528	4	2,632	2,995	,024*
	64,152	73	,879		
	74,679	77			
Şeffaflık	15,658	4	3,915	4,431	,003*
	64,496	73	,884		
	80,154	77			
Sorumluluk	14,003	4	3,501	3,118	,020*
	81,946	73	1,123		
	95,949	77			
Hesap verebilirlik	15,842	4	3,960	3,778	,008*
	76,530	73	1,048		
	92,372	77			

Hipotezin analiz sonuçlarına bakıldığında, Adillik ilkesinin p değeri 0,084 ve bu değer 0.05 önem düzeyinde $p > 0.05$ olduğundan faaliyet süresi arttıkça kurumsal yönetim ilkelerinden olan Adillik ilkesinin anlayış düzeyi artar yönündeki bir tespit doğru değildir. Bunun aksine diğer ilkelerin p değerine baktığımızda hepsinin değerinin $p < 0.05$ olduğu görülmektedir. Bu duruma göre; faaliyet süresi arttıkça kurumsal yönetim ilkelerinin (Eşitlik, Şeffaflık, Sorumluluk ve hesap Verebilirlik) anlayış düzeyi de artar hipotezi kabul edilebilir.

H 2: Faaliyet alanı ile kurumsal yönetim ilkelerine uygunluk beyan durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 8. Faaliyet Alanı ile Kurumsal Yönetim İlkelerine Uygunluk Durumu Arasındaki İlişkinin Ki Kare Testi

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10,430 ^a	6	,108*
Likelihood Ratio	14,304	6	,026
Linear-by-Linear Association	6,166	1	,013
N of Valid Cases	82		

Değişkenler arasındaki ilişkiyi değerlendirebilmek amacıyla Pearson Chi-Square değeri olan (p:0,108) dikkate alınacaktır. Buna göre; p:0,108> 0.05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H 3: Faaliyet alanı ile iç denetim uygulama durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 9. Faaliyet Alanı ile İç denetim Uygulama Durumu Arasındaki İlişkinin Ki Kare Testi

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	24,287 ^a	6	,000*
Likelihood Ratio	26,162	6	,000
Linear-by-Linear Association	,000	1	,989
N of Valid Cases	82		

Pearson Chi-Square değeri dikkate alınacaktır. İşletmelerin faaliyet alanları ve iç denetim uygulama durumları arasındaki ilişkiye bakıldığında p: 0,000 olduğunu görmekteyiz. Bu değer %5 önem seviyesinde değerlendirildiğinde p<0.05 olduğundan H3 hipotezinde anlamlılık vardır ve H3 kabul edilir.

H4: Kurumsal yönetim ilkeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 10.Kurumsal Yönetim İlkeleri Arasındaki İlişki

		Adillik	Eşitlik	Şeffaflık	Sorumluluk	Hesap verebilirlik
Adillik	Pearson Correlation	1	0,768**	0,654**	0,736**	0,728**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,000	0,000	0,000
	N	82	82	82	82	82
Eşitlik	Pearson Correlation	0,768**	1	0,788**	0,808**	0,786**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,000	0,000	0,000
	N	82	82	82	82	82
Şeffaflık	Pearson Correlation	0,654**	0,788**	1	0,818**	0,822**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		0,000	0,000
	N	82	82	82	82	82
Sorumluluk	Pearson Correlation	0,736**	0,808**	0,818**	1	0,875**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000		0,000
	N	82	82	82	82	82
Hesap verebilirlik	Pearson Correlation	0,728**	0,786**	0,822**	0,875**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	

İlkeler arasındaki ilişkiye bakıldığında p değerleri, 000 olduğundan 0.05 önem seviyesinde aralarında anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Adillik ilkesi ile Eşitlik İlkesi arasındaki ilişkiye bakıldığında r: ,768 olduğundan aralarında pozitif yönlü yüksek düzeyde anlamlı ilişki olduğu, şeffaflık ile bakıldığında ise r: ,654'dür. Bu açıdan adillik ilkesi ve şeffaflık ilkesi arasında pozitif, anlamlı ancak orta düzeyde bir ilişki olduğu söylenebilir. Hem sorumluluk ilkesi r: ,736 hem de hesap verebilirlik ilkesinin r: ,728 adillik ilkesi ile aralarında yüksek düzeyde, pozitif yönlü ve anlamlı ilişki olduğu görülmektedir.

Eşitlik ilkesi ile diğer ilkeler arasındaki ilişki değerlendirildiğinde ise Adillik ilkesi ile olan ilişkisi r: ,768; Şeffaflık ilkesi ile ise r: ,788; Sorumluluk ilkesi ile r: ,808 ve Hesap verebilirlik ilkesi ile r: ,786 olduğundan dolayı Eşitlik ilkesinin bütün ilkelerle arasında yüksek düzeyde pozitif yönlü ilişki olduğu görülmektedir. Şeffaflık ilkesine bakıldığı zaman, bu ilkenin de Adillik ilkesi r: ,654 korelasyon katsayısı ile orta düzeyde pozitif

yönlü anlamlı bir ilişki söz konusudur. Diğer ilkelerin tümü ile ise pozitif yönlü anlamlı ilişki vardır. Sorumluluk ilkesi ve Hesap Verebilirlik ilkesinin ise bütün ilkelerle ilişkisine Tablo 11’den bakıldığında aralarında anlamlı ve yüksek düzeyde pozitif yönlü ilişkiler olduğu görülmektedir.

H 5: İç denetim uygulanma durumu ile kurumsal yönetim ilkeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

“İç denetim uygulanma durumu ile kurumsal yönetim ilkeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezi değerlendirildiğinde Sorumluluk ilkesinin p değeri 0,047 sorumluluk ilkesine ilişkin varyanslar homojen olarak dağılmamaktadır. Ancak diğer ilkelerin p değeri dikkate alındığında varyanslar homojen olarak dağılmıştır.

Tablo 11. “İç denetim uygulanma durumu ile kurumsal yönetim ilkeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” Hipotezinin Analizi

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Adillik	Between Groups	26,780	2	13,390	15,369	0,000*
	Within Groups	68,830	79	0,871		
	Total	95,610	81			
Eşitlik	Between Groups	36,088	2	18,044	31,048	0,000*
	Within Groups	45,912	79	0,581		
	Total	82,000	81			
Şeffaflık	Between Groups	30,717	2	15,359	22,158	0,000*
	Within Groups	54,759	79	,693		
	Total	85,476	81			
Hesap verebilirlik	Between Groups	51,093	2	25,547	35,465	0,000*
	Within Groups	56,907	79	0,720		
	Total	108,000	81			

Homojeni normal dağılıma uygun olan ilkeler için ANOVA analizi yapılabilir yargısından yola çıkarak analiz yapılmış ve analiz sonucunda tabloda yer alan ilkelerin p değerleri 0.05’ten küçük olduğu için; bu ilkeler ile iç denetim uygulanma durumu arasında anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.

H 6: Kurumsal Yönetim açısından müşteri memnuniyeti değerlendirme durumları ile müşteri memnuniyeti ölçme sıklıkları arasında anlamlı bir ilişki vardır ve H 6 hipotezi kabul edilir.

Tablo 12. Müşteri Memnuniyeti Değerlendirme ve Ölçme Sıklığı arasındaki İlişkinin Ki Kare Testi

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13,965 ^a	3	0,003*
Likelihood Ratio	12,141	3	0,007
Linear-by-Linear Association	5,734	1	0,017
N of Valid Cases	82		

H6 hipotezinin anlamlılık arz edip etmediğine bakmak için p değeri dikkate alınır. P değeri 0,003 olarak bulunmuş ve bu değer <0.05 olduğundan ankete katılım sağlayan firmaların verdikleri cevaplar ışığında yapılan analiz sonucuna göre, kurumsal yönetim açısından müşteri memnuniyeti değerlendirme durumları ile memnuniyeti ölçme sıklıkları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

SONUÇ

Gittikçe artan rekabet ortamında birçok yatırımcı, yatırımlarını daha da avantajlı hale getirecek arayışlar içerisinde. Bu amaçla yatırım yapacakları işletmeleri seçerken daha özenli ve ihtiyatlı davranmaktadırlar. Son yıllarda uluslararası platformda faaliyet gösteren birçok şirket ekonomideki yaşanan skandallardan olumsuz etkilenmiş ve bu da yatırımcıların mağdur olmasına sebep olmuştur. Dolayısıyla, işletmelerin sadece ekonomik durumları değil yönetim, şeffaflık ve risk dereceleri de önem kazanmıştır. Ayrıca işletmenin hem iç çevresinde hem de dış çevresinde pozitif yönde bir büyüme potansiyelinin olması da önem arz etmektedir. İşletmelerin gerek ortaklarına gerekse diğer menfaat guruplarına faydalı olacak biçimde yönetilmelerini ve adillik, şeffaflık, sorumluluk, hesap verebilirlik ilkelerini kapsayan kurumsal yönetim anlayışı, son zamanlarda gözde konular arasında yer almaktadır. İşletme ortaklarının, yatırımcıların ve işletme çalışanlarının haklarının korunmasına olumlu yönde katkı sağlayacak olan kurumsal yönetim aynı zamanda işletmenin varlığını uzun süre devam ettirebilmesine de imkân tanımaktadır.

Araştırmamızdaki amacımız, KOBİ konumunda olan işletmelerin kurumsal yönetim ve iç denetime bakış açılarının değerlendirilmesi ve bu iki kavramın uygulanabilirliğine yönelik düşüncelerini ölçmektir. Bu bağlamda kurulan hipotezlere ilişkin veriler istatistiki analizlere tabi olmuş ve her hipotez yorumlanmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda çalışmaya yönelik oluşturulan “Faaliyet süresi arttıkça kurumsal yönetim ilkelerinin anlayış düzeyi de artar.” hipotezi için homojenlik testi uygulanmış; teste göre anova testi uygulanabilirliği ortaya çıkmıştır. Ve söz konusu hipotez için Anova testi uygulanmıştır. “Faaliyet alanı ile kurumsal yönetim ilkelerine uygunluk beyan durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.” ve “Faaliyet alanı ile iç denetim uygulama durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezlerinde ise Ki Kare testi uygulanmış ve H2 hipotezinde anlamlılık olmadığı; H3’te ise anlamlılık olduğu tespit edilmiştir. “Kurumsal yönetim ilkeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezinde ise korelasyon analizi uygulanmış ve ilkelerin birbirleriyle olan ilişkisi incelenmeye çalışılmıştır. Analiz sonucunda Şeffaflık ve Adillik ilkesi arasında orta düzeyde pozitif yönlü ilişki diğerlerinde ise yüksek düzeyde pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buradan ankete katılım sağlayan işletmelerin şeffaflık ve adillik ilkeleri arasındaki ilişkiyi kurma konusunda yeterince duyarlı olmadığı söylenebilir. “İç denetim uygulanma durumu ile kurumsal yönetim ilkeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezinde öncelikle homojenlik testi yapılmış ve anova analizi sonucunda hipotezin reddedilemez olduğu tespit edilmiştir. Bu bakımdan söz konusu değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Yani iç denetim uygulayan firmaların ilkelere bağlılığının olduğu ve ilkeleri uygulamaya çalıştıkları söylenebilir. Son hipotezimiz olan “Kurumsal Yönetim açısından müşteri memnuniyeti değerlendirme durumları ile müşteri memnuniyeti ölçme sıklıkları arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezinde ise yine Ki Kare testi uygulanmış ve analiz sonuçlarına bakıldığında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Müşteri memnuniyetine önem veren ve ölçen işletmelerin müşteri memnuniyetini ölçme sıklıklarına verdiği yanıtlar arasında anlamlılık olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bilgiler ışığında, kurumsal yönetim anlayışı, işletmelerin kaynaklarını daha etkin ve verimli kullanmasına yardımcı olarak, bütün piyasalarda güven hissi oluşturacak; yatırımları artıracak, piyasaların gelişimine katkı sağlayacaktır. Bu amaçlar doğrultusunda, yönetsel ve kontrol faaliyetlerini gerçekleştirme noktasında işletmeler başarı elde edecektir. Bu noktada iç denetim ve unsurlarını da dikkate almak oldukça avantajlı olacaktır. İç denetim, bir işletmenin mali nitelikteki kayıtları ve raporlarının, muhasebe işlemlerindeki politika ve planların doğru yapılıp yapılmadığını sorgulayan; yapılan

çalışmaların doğru ve güvenilir sonuçlar verip vermediğini inceleyen araştırma ve teknikler bütünüdür. Bir işletme de iç denetim olmadan etkin bir kontrol mekanizması söz konusu olmamaktadır. İç denetim, kurumsal yönetim süreçlerinin etkinlik ve verimliliğine katkı sağlayan bir araçtır. Ayrıca, iç denetim de tıpkı kurumsal yönetim gibi ortakların ve yatırımcıların çıkarlarını ön planda tutan önemli bir araçtır. Etkin bir kurumsal yönetim ve iç denetim varlığı için bu iki kavram birbirinden bağımsız düşünülemez. Birbirini destekleyen ve birbirinden beslenen bu iki kavram, işletmelerde titizlikle uygulanırsa daha başarılı bir yönetim şekli ortaya çıkaracaktır.

Çalışmamız, ekonominin büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'lerin gerek kurumsal yönetim gerekse iç denetim kavramlarına yönelik tutumlarını bir kez daha gözden geçirmeleri açısından yararlı olacağı düşüncesi taşımaktadır. Çalışmanın kısıtlarını geniş bir yelpaze içinde tutmak mümkündür. Çalışma, Kobileri temel almakla birlikte Malatya'da bulunan Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Koniler üzerinde çalışma yapılması planlanmış, ancak maliyet faktörü, zaman yetersizliği gibi nedenlerden dolayı OSB1 bölgesi örneklem olarak seçilmiştir. Çalışmanın bir diğer kısıtı ise, anket geri dönüş oranının düşük kalmış olmasıdır.

KAYNAKÇA

Bekçi, İ., & Gör, Y. (2015). Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Denetim Kalitesi Etkisi Üzerine Bir Araştırma. Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(1), 165-194.

Cengiz, S. (2013). İşletmelerde Kurumsal Yönetim Kapsamında Kurumsal Yönetim Kapsamında İç Denetimin Yeri ve Önemi:Borsa İstanbul'da Bir Araştırma. Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, XV(II), 403-448.

Çalgan, E., Mentеше, E., Işıloğlu, F., Toroslu, M., Özcan, M., Kanpak, N. G., Ağca, Z. (2008). Muhasebe Denetimi. İstanbul : İSMMO Yayınları, Yayın No:113.

Çetinkaya, E., & Erdoğan , E. (2010). Küresel ekonomik Krizin KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri:Sakarya'daki KOBİ'ler Üzerine Bir Araştırma. Çimento İşveren Dergisi, 24(5), 30-41.

Demirbaş, M., & Uyar, S. (2006). Kurumsal Yönetim İlkeleri ve Denetim Komitesi. Ankara: Güncel Yayıncılık.

Demirtaş, M. (2005). İç Kontrol ve İç Denetim Faaliyetlerinin Kapsamında Meydana Gelen Değişimler. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4(7).

Dinç, E., & Abdioğlu, H. (2009). İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi:İMKB-100 Şirketleri Üzerine ampirik bir Çalışma. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(21), 157-184.

U. İ. (2012). IIA Uluslararası İç Denetim Standartları. 11 14, 2018 tarihinde https://global.theiia.org/translations/PublicDocuments/Standards_2011_Turkish.pdf adresinden alındı

Kaderli, Y., & Köroğlu, Ç. (2014). İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemi ile Kurumsal Yönetim Anlayışı arasındaki İlişki. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 21-37.

Karataş, S. (1991). Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler . İstanbul : Veli Yayınları .

Karatekin, E., & Tanç, Ş. G. (2017). Kurumsal Yönetim Uygulamaları ve İç Denetimin Rolü: Borsa İstanbul'da Faaliyet Gösteren Şirketler Üzerine Bir Araştırma. Kapadokya akademik Bakış, 1(1), 4-70.

Kaya, K. (2016). Kamu Kurumlarında İç Denetim ve Bir Anket Uygulaması. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Entitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe ve Finansman Yüksek Lisans Programı.

KOSGEB. (2012). Enhancing The Competitiveness of SMEs in Turkey. Country Report.

Marangoz, M., & İnak Özberk, T. (2018). Kobilerin Dış Pazarlara Açılmasında İnternetin Önemi ve Karşılaştıkları Sorunların Değerlendirilmesi. İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi (Erken Görünüm), 1-21.

Memiş, M. (2006). İç Denetimin Yönetim Fonksiyonlarının Yerine Getirilmesindeki Rolü:Türkiye'deki Büyük işletmeler Üzerinde Bir Saha Arastırması. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Entitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.

Nuzumlalı, F. Ö. (2008). Bankalarda Kurumsal Yönetim- Entellektüel Sermaye İlişkisi ve Bir Araştırma. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Entitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı,Konya.

Özbek, Z. (2008). Kobi'lerin Türk Ekonomisine Etkileri. Uluslararası ekonomik Sorunlar Dergisi(21), 49-57.

Özdemir, F. S. (2013). Kobi Sınıflandırmaları ve Kobiler için Finansal Raporlama Standardını Uygulama Gereksiniminin Değerlendirilmesi. CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 14(1), 461-485.

Türedi, H., Karakaya, G., & İldem, M. (2015). Kurumsal Yönetim ve İç Denetim İlişkisi. Sayıştay Dergisi, 55-74.

Yenigün, T. (2008). Kurumsal Yönetim ve İşletme İçi Denetim. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Programı Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Yıldız, H. (2007). Sıralı Küme Örneklemesi Yöntemi İle Yatırımcı Profili Analizi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 345-360

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 21.11.2019

Kabul Tarihi: 30.11.2019

AVRUPA KENTSEL ŞARTI KAPSAMINDA ULAŞIM-DOLAŞIM HAKKI: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ*

Ahmet KAYAN**
Rozerin BARAN***

Öz

Bu çalışmada Avrupa Kentsel Şartı kapsamında ulaşım ve dolaşım hakkı anlatılmıştır. Bu çerçevede ulaşım-dolaşım hakkının ilkeleri açıklanmış ve bu ilkelerin kentiçi ulaşım ile olan ilişkisi belirtilmiştir. Çalışma kapsamında Türkiye’de 5393 Sayılı Belediye Yasasına ve 5216 Sayılı Büyükşehir Belediyesi Yasasına göre kentiçi ulaşım anlatılmıştır. Bu çerçevede Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin son zamanlarda ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmalar anlatılmıştır. Bu genel çerçeve kapsamında Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmalar Avrupa Kentsel Şartı bakımından değerlendirilmesi yapılmıştır. Çalışma sonuç kısmı ile bitirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kentli Hakları, Avrupa Kentsel Şartı, Ulaşım Hakkı, Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi

JEL Kodlar: R – G38, Q38,

THE RIGHT TO TRANSPORT AND MOVEMENT UNDER THE EUROPEAN URBAN CONDITION: THE DIYARBAKIR CASE

Abstract

In this study, the right to transport and movement is explained within the scope of the European Urban Charter. Within this framework, the principles of the right to transport and circulation are explained and the relationship between these principles and urban transport is stated. In the study according to the Municipal Law No. 5393 and 5216 in Turkey Metropolitan Municipality Act it has been described urban transportation. In this context, the recent studies of the Diyarbakır Metropolitan Municipality on transportation have been explained. Within the scope of this general framework, the studies carried out by the Diyarbakır Metropolitan Municipality regarding transportation have been evaluated in terms of European Urban Charter. The study was completed with the conclusion part.

Key Words: Urban Rights, European Urban Charter, Right to Transport, Diyarbakır Metropolitan Municipality

JEL Codes: R – G38, Q38,

GİRİŞ

Avrupa Kentsel Şartı, Avrupa Konseyi tarafından 1990’lı yıllarda kabul edilmiştir. Bu şartın amacı temel insan haklarına ek olarak kentlilere uygulanabilir ve yeni haklar tanımadır. Diğer bir deyişle bu şartla kentlilerin yaşam kalitesinin yükseltilmesi ve daha iyi koşullarda yaşaması hedeflenmektedir. Şart, diğer uluslararası sözleşmeler gibi devletlerin imzasına değil yerel

yönetimlerin onayına sunulmuştur. Avrupa Kentsel Şartı, insan hakları konusunda aynı zamanda yerel yönetimlere yol göstermektedir. Kentsel Şart, 13 madde ve her maddenin ilkelerinden oluşmaktadır. İşte ulaşım ve dolaşım hakkı bu 13 maddeden biridir ve 4 temel ilkedden oluşmaktadır.

Bu çalışmada kentli hakları kapsamında öncelikle Avrupa Kentsel Şartı açıklanmıştır. Daha sonra Avrupa Kentsel Şartında Ulaşım-Dolaşım hakkının düzenlenmesi anlatılmıştır. Bu kapsamda kentsel şartta ulaşım ve dolaşım hakkının ilkeleri tek tek açıklanmıştır. Çalışmada ayrıca ulaşım ve dolaşım ilkelerinin kentiçi ulaşım ile ilgisi belirtilmiştir. Bu genel çerçevede belirtildikten sonra Türkiye’de 5393 Sayılı Belediye Yasasına ve 5216 Sayılı Büyükşehir Belediyeleri Yasasına göre kentiçi ulaşımın düzenlenmesi konusu anlatılmıştır. Bu genel çerçevede kapsamında Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmalar Avrupa Kentsel Şartının ilkeleri bakımından değerlendirilmiştir. Çalışma sonuç kısmı ile bitirilmiştir.

1. AVRUPA KENTSEL ŞARTI

Avrupa Kentsel Şartı, Avrupa Konseyi tarafından Mart 1992 tarihlerinde kabul edilmiştir. Avrupa Rönesans’ı kapsamında geliştirilen Avrupa Kentsel Şartı Avrupa Birliğindeki devletlerde merkezi ve yerel yönetimlerin kentliler için daha iyi yaşam koşullarını geliştirmeyi amaçlamaktadır. Söz konusu şart ile kentlerde hayat kalitesini yükseltmek için karar alma mekanizmalarını merkezden yerel birimlere yaymak ve Avrupa’daki bütün kentler arasında dayanışma hakkını geliştirmek, kentlilerin farklı alanlardaki sorunlarını anlamak ve yerel halkı, yerel yönetimlerin karar alma süreçlerine dahil etme ilkelerinin geliştirilmesi istenmiştir (Pektaş ve Akın, 2010: 28).

Somutlaşması ve uygulaması bakımından kentsel hakların en büyük tezahürü olan Avrupa Kentli Hakları Deklarasyonu ile ideal kentli hakları tanımlanmıştır. Deklarasyon, 20 başlık altında toplanan Avrupa Kentli Hakları ve 13 başlık altında toplanan Avrupa Kentsel Şartı’nın ilkelerini kapsamaktadır. Avrupa Kentsel Haklarının her maddesi ve koşulun ilkeleri, toplumun her kesiminden bireyleri kapsamaktadır. Bu bağlamda, Avrupa Kentsel Hakları, toplumun çalışma, dolaşım, sağlık, spor ve rekreasyon gibi temel haklardan, güvenli bir şehirde yaşamaktan, sağlıklı, kaliteli mimarlık ve fiziki çevre gibi temel haklardan faydalanmasını içermektedir. Deklarasyonda sunulan önkoşul ilkelerinde kentsel haklara sahip olmanın temel koşullarını, diğer bir deyişle ideal kent ortamını oluşturmanın şartlarını vurgulamıştır (Dikmen, 2011: 841).

Avrupa Kentsel Şartın başlıca amaçları şöyle belirtilebilir:

1. Yerel yönetimler için pratik bir şehir yönetimi kılavuzu oluşturmak,
2. Gelecekte olası bir Kentsel Haklar Kongresi için temel ilkeleri oluşturmak,
3. Şartın ilkelerini karşılayan şehirler için uluslararası verilecek ödüllü bir temel oluşturmak,
4. Avrupa Konseyi'nin fiziksel çevre ve yasalarıyla ilgili yaptırımlara ilişkin bu konulara katılımı adına bir vize oluşturmak (Karasu, 2008: 43).

Avrupa kentli hakları deklarasyonunda kentli haklarıyla ilgili her ne kadar sınırlama getirilmişse de uygulamada kentsel hakların içeriği ve kapsamı çok geniş tutulmuştur. Kentsel haklar, şehirdeki eğitimsel ve kültürel faaliyetlerden yararlanmak, güvenli bir şehirde yaşamak, temiz su kaynaklarına ulaşmak ve hava kirliliğini önlemek gibi birçok hakkı kapsamaktadır. Bu kapsamda kentlerde ulaşım ve iletişim özgürlüğü ve örgütlenme hakkı da kentsel hakları kapsamında değerlendirilmektedir (Karasu, 2008: 39-40).

Günümüzde kentsel hakların uygulanması, yerel anlamda demokrasinin işlemesi, yerel temsilin gerçekleşmesi için katılımın sağlanması, insan hakları uygulamasının yaygınlaşması ve kent yönetiminin etkinliği ve meşruiyeti için zorunluluk haline gelmiştir. Bu hedeflere ulaşmak ve kentsel hakların gerçekleştirilmesi ve uygulanması için üç farklı seçenek vardır. Bu seçenekler;

1. Şehirde yaşayan bir kişi haklarını kullanırken, başkalarının haklarına el koymayı ve onları imha etmesi engellemelidir.
2. Kentsel haklar, kentsel kişilik gelişimi ile gerçekleştirilmelidir.
3. Hak yararlanıcısı, eyaletten veya yerel makamlardan, kentte yaşamak için gerekli hakları sağlamalarını istemek durumundadır (Geray, 2000: 502-503), şeklinde belirtilebilir.

2. KENTİÇİ ULAŞIM SİSTEMLERİ

Kentsel ulaşım, şehir sınırları içindeki ulaşım sistemleri ile insanların veya eşyaların bir yerden diğerine güvenli, etkili ve hızlı bir şekilde taşınmasıdır. Şehir içi ulaşım toplu ve bireysel taşımacılık ve yük taşımacılığından oluşmaktadır. Kentsel ulaşım sistemleri, hafif raylı sistemler, otobüsler, minibüsler, taksiler, taksi-minibüsler, servis araçları ve binek araçlarından oluşmaktadır. Şehrin büyüklüğü arttıkça seyahat süresi ve yolcu taşıma şekli de değişmektedir. Karayolu taşımacılığı, kapıdan kapıya seyahat kolaylığı ve özel araçların kullanım kolaylığı ile en çok tercih edilen ulaşım şeklidir. Kentlerde en kısa süreli ulaşım otomobile aittir. Bununla birlikte, otomobiller asgari taşıma kapasitesine sahip nakliye

aracıdır. Bisiklet ve motosikletlerin kullanımı, şehrin arazisine ve iklimine bağlıdır. Bireysel araç kullanımı, toplu taşıma araçlarına göre rahatlık, konfor, hız ve istenilen yere doğrudan ulaşmak gibi avantajlar sunuyor. Bununla birlikte, özel araçların diğer ulaşım araçlarına göre maliyet ve çevre açısından dezavantajları vardır. Çevreyi kirleten bir enerji türü ile çalışmak, daha fazla park yeri ihtiyacı, trafikte kaplanan geniş alan, yüksek enerji tüketimi vb. faktörler özel binek araçlarının zayıf yönleridir. Trafikteki tıkanma ve gecikmelerin en önemli nedeni özel araçların çoğalmasındır (Akbulut, 2016, s. 344).

Demiryolu taşımacılığı, diğer nakliye türlerinden daha fazla avantaja sahiptir. Örneğin, demiryolu ile ulaşımda kullanılan araç sayısı, karayolu ile ulaşımda kullanılan araç sayısından daha azdır. Ayrıca hem yük hem de yolcu taşımacılığında diğer sistemlere göre demiryolu ile daha az enerji harcanmaktadır. Bununla birlikte, sabit hatlarda taşımacılığın gerçekleştirilmesi gerekliliği ve hatların toprak koşulları ile yakın ilişkisi, demiryollarının farklı yerlere erişimini sınırlamaktadır. Diğer yandan kentsel alanlarda taşıt trafiğindeki düşüş ve buna bağlı stres ile ilgili sorunların azalması nedeniyle zaman kaybının azalmasına ek olarak, karbon emisyonundaki azalmanın insan yaşam kalitesine katkısı demiryolu taşımacılığının avantajları olarak belirtilmektedir (Bayraktutan ve Özbilgin, 2015: 411).

Demiryolu taşımacılığı hizmetleri, genellikle ilk yatırım ve işletme maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle kamu hizmeti olarak sunulur. Bu nedenle, yüksek maliyetli demiryolu taşımacılığı yatırımındaki ana sorunlardan biri kaynak eksikliğidir. Ekonomik nedenlerden dolayı kamunun talep ettiği hatlarda demiryolu taşımacılığı hizmeti verilmektedir. Bu nedenle raylı sistem yatırımı kararında ulaştırma talebi dikkate alınmalıdır. Demiryolu araçları, çok yoğun bölgelerin ulaşım taleplerini karşılamak için en uygun ulaşım aracıdır. Teknolojik gelişmelere paralel olarak, demiryolu taşıtlarının hızı ve boyutları artmıştır. Yüksek hızlı trenler, şehir merkezlerinde bile 300 km/h'a varan hızlarla mesafelerdeki ulaşım sürelerinin azaltılmasına ya da kısa sürede alınmasına büyük katkı sağlıyor (Australian Government, 2013: 4). Demiryolu taşıtlarının yük ve yolcu kapasitesi yüksektir. Ayrıca demiryolu ile yük-km ve yolcu-km başına tüketilen enerji miktarı diğer ulaşım araçlarına göre daha düşüktür.

3. AVRUPA KENTSEL ŞARTINDA ULAŞIM-DOLAŞIM HAKKI

Avrupa Kentsel Şartı'nda ulaşım ve dolaşımı bir kentli hakkı olarak kabul edilmiştir. Ulaşım-dolaşım hakkı Avrupa Kentli Haklar Bildirgesinin 5. maddesinde şöyle düzenlenmiştir. 'Dolaşım: Toplu ulaşım, özel arabalar, yayalar ve bisikletliler gibi tüm yol kullanıcıları

arasında, birbirinin hareket kabiliyetini ve dolaşım özgürlüğünü kısıtlamayan uyumlu düzenin sağlanması' hakkıdır (Kaya vd, 2007: 323).

Günümüzde ulaşım, küreselleşme ve ekonomik büyümeye paralel olarak gelişmektedir. Dünyadaki teknolojik gelişmeler, nüfus artışı ve yeni yerleşim yerlerinin ortaya çıkmasıyla birlikte ulaşımda farklı yapıların (kara, hava, raylı sistem gibi) gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Yayed.org., 2012). Dolayısıyla ulaştırma sektöründe, yük ve yolcu taşımacılığı genellikle hava, deniz, demiryolu ve karayolu ile yapılmaktadır.

ABD-Avrupa gibi gelişmiş devletlerde taşımacılığın %27 karayolu, %38 demiryolu, %24 denizyolu ve %10 havayolu ile yapıldığı belirtilmektedir. Türkiye'de ise tam tersi bir oranla taşımacılık % 90 oranlarında karayolu ile yapılmaktadır. Bu oranlardan anlaşıldığı üzere ülkemizdeki nakliye ve yolcu taşımacılığının büyük bir kısmı karayollarıyla yapılmaktadır. Karayolumuzun fiziksel büyüklüğü ve altyapı yetersizliği bu taşımacılıktaki yoğunluktan dolayı trafik kazalarında artışa neden olduğu belirtilmektedir (TMMOB, Oda Raporu, 2018).

4. AVRUPA KENTSEL ŞARTINDA ULAŞIM-DOLAŞIM İLKELERİ

Avrupa Kentsel Şartında ulaşım ve dolaşımın ilkeleri aşağıdaki gibi belirtilmiştir.

'Ulaşım ve Dolaşımın İlkeleri:

1. Özellikle özel araçlarla, seyahat hacminin azaltılması gerekliliği,
2. Dolaşım, yaşanabilir bir kent oluşturmaya yönelik bir biçimde düzenlenmeli ve çeşitli ulaşım alternatiflerine izin verilmeli,
3. Sokağın sosyal bir arena olarak algılanması,
4. Sürekli bir eğitim ve öğretim çabasının gerekliliği' (Palabıyık, 2004: 197).

Avrupa Kentsel Şartında ulaşım ve dolaşım hakkı genel olarak yukarıdaki ilkeler kapsamında düzenlenmiştir. Aşağıda bu ilkeler genel hatlarıyla açıklanmıştır.

4.1. Özellikle Özel Araçlarla Seyahat Hacminin Azaltılması Gerekliliği

Ulaşım ve dolaşım ilkesinin ilk maddesi, özel araçlarla seyahat hacmini azaltılması gerektiği belirtilmektedir. Sanayi devriminden sonra artan nüfus ve çalışma koşullarındaki zorluklar özel araçların kullanımını artırmıştır. Şehir içinde özel araç kullanımı, trafikteki araç sayısında artışa dolayısıyla şehir içinde ulaşım ve dolaşımda sorunlara yol açmaktadır (İkinci Yeni Blog, 2019). Ayrıca (özel) araçların yenilenebilir enerji kaynakları yerine fosil yakıt kullanımı ekonomik ve çevre dostu olmadığı, gün geçtikçe trafik yükünün artmasına neden olduğu,

dolayısıyla karayolu taşımacılığının sürdürülebilir olmadığı ve sorunun çözülmesi gerektiği anlaşıldığından dolayı Avrupa Kentsel Şartında özel araçlarla seyahat hacminin azaltılması gerektiği belirtilmiştir.

İnsanlar işine daha hızlı ve konforlu gitmek için özel araç kullanmaktadır. Batı Avrupa’da devlet ve kent yönetimi hem insanların bu isteklerini karşılamak hem de kent içi trafiği rahatlatmak amacıyla raylı sistemleri geliştirerek bu sorunu gidermeye çalışmaktadır. Dolayısıyla şehir içinde özel araçlarla seyahat hacminin daraltılması seyahat özgürlüğünü kısıtlamak için değil kamunun seyahat kabiliyetini artırmak amacıyla uygulanmaktadır. Avrupa’da kent içi raylı sistemler ulaşımı hem hızlandırmakta hem de trafik akışını kolaylaştırmaktadır. Avrupa’da kent içi ulaşımında oldukça yaygın olan raylı sistemlerde uygun fiyat, seyahatlerde zorunlu biniş gün ve saatlerinin olmaması hem özel araçlarla seyahat hacmini azaltılmakta hem de toplu taşıma sisteminin gelişmesine katkı sağlamaktadır (BilgiUstam, 2019).

4.2. Dolaşım, Yaşanabilir Bir Kent Ortamına Yönelik Tarzda Düzenlenmeli ve Çeşitli Ulaşım Faaliyetlerine İzin Verilmeli

Ulaşım ve dolaşım ilkesinin 2. maddesi, yaşanabilir bir şehir oluşturacak şekilde dolaşımın düzenlenmesini öngörmekte ve çeşitli ulaşım alternatiflerine izin verilmesi gerektiğini belirtmektedir. Yaşanılabilir bir kentte ulaşım için farklı alternatifler sunulmalıdır. Karayolu, raylı sistemler, deniz ulaşımı ve bisiklet yolu gibi yaya ulaşımı alternatifi de sunulmalıdır. Kentlerde farklı ulaşım yolları bir birine engel oluşturulmamalı, insanların tercihine bağlı olarak istedikleri ulaşım alternatifini kullanabilmelidir. Avrupa kentsel şartında ulaşım ve dolaşımın bir hak olduğu kabul edilmiş, devlet ve yerel yönetimlerin insanlara farklı ulaşım imkanı veren alternatifleri sunması gerektiği belirtilmiştir. Şüphesiz böyle bir uygulama/hak vatandaşları rahatlatacağı gibi alternatif ulaşım imkanlarını sunmayan yönetimleri de sorumluluk altına koymaktadır. Araştırmalar, yaya yolu ve yaya alanlarının kentsel uygulanabilirliğinin şehirlerde arttığını gösteriyor (Yayed.org., 2012).

Araç kullanımındaki artış trafik tıkanıklığına, hava ve gürültü kirliliğine, kısaca çevre sorunlarına yol açarak insanların sakin, rahat ve huzurlu bir ortamda yaşamasına engel olmakta, özellikle büyük kentlerde hayatı çekilmez duruma getirmektedir. Bu nedenle kentlerde diğer ulaşım araçları yanında bisiklet dahil yaya ulaşımına da yer verilmelidir. Kentlerde trafik tıkanıklığı ve çevre sorunlarına yol açarak kentleri yaşanılmaz duruma getiren kara yolu ulaşımına karşılık çevre dostu bisiklet ve yaya ulaşımı alternatifi kentsel sürdürülebilirliği sağlayacak ve zaman ve mekanın verimli kullanılmasına yardımcı olacaktır.

Kentli hakları kapsamında bütün Batı Avrupa ülkelerindeki kentlerde bisikletle ulaşım imkanı tanınmaktadır. Bu çerçevede kentlerde normal kara yoluyla birlikte bisiklet yolu da yapılmaktadır. Günümüzde Batı Avrupa ülkelerinde ve Amerika Birleşik Devletlerindeki birçok kentte bisikletle ulaşım sağlanmaktadır. 1974 yılında dünya petrol krizinden sonra Amerika Birleşik Devletlerinde ulaşım alternatifleri araştırılırken bisiklet ulaşımıyla ilgili ilginç bulgulara ulaşılmıştır. Bu bulguları belirtmek gerekirse; bisiklet, otomobilin ulaşımında kapladığı alanın 1/4'üne, otomobilin kapladığı park alanının 1/8'ine, otomobilin satın alma fiyatının 1/80'ine, otomobil bakım masraflarının 1/100'üne denk gelir ve bisiklet için vergi ödenmez. Bir bisiklet yolunun yapım maliyeti, normal bir karayolu maliyetinin yüzde 10'una, otoyol maliyetinin ise yüzde 2'sine denk geliyor (Bisikletliler Derneği, 2018). Görüldüğü gibi bisiklet hem maliyet bakımından çok avantajlı hem de kapladığı alan bakımında trafiği rahatlatmakta ve çevre dostu bir ulaşım aracı olarak kullanılabilir.

4.3. Sokağın Sosyal Bir Arena Olarak Algılanması

Ulaşım ve dolaşım ilkesi kapsamında, 3. madde sokağın toplumsal bir yaşam alanı olarak algılanmasıdır. Kentsel mekanların büyük bir bölümünü oluşturan sokaklar özel hayatın bittiği ve kentsel yaşamın başladığı ortak alanlardır. Avrupa'da sokakların araçlar tarafından park edilmesi ve kullanılması gibi etkinliklerle yayalara yer verilmemesi durumuna karşı sokakların iadesi talebiyle eylem başlatılmıştır. Kentli hakları kapsamındaki bu etkinliğin amacı araçların kamuya ait alanları işgal ederek yayalara daha az yaşam alanı bırakmak yerine sokakların ortak yaşam alanı olarak yayalara bırakılmak istenmesidir. Kentlilerin ortak kullanımına açık olması gereken sokaklara sahiplenmek isteyen bu etkinlikler ile kentliler için katılım ve ortak kullanım hakkını talep etmekte, isteyen her kentlinin sokakları kentli haklarının gerçekleştirilebilmesi için temel bir araç olarak kullanmasını öngörmektedir (Dinçer, 2013: 75).

Şehirlerde güvenlik sorunları arttıkça cadde ve sokakların kullanılması zorlaşıyor. Ayrıca, kaldırım genişliklerinin yetersizliği, yüksek kavisli döşemeler, yaya yollarındaki kavisli rampalar, döşeme malzemelerinin uygun döşenmemesi, yetersiz aydınlatma, sokakların kullanımını kısıtlar ve engeller. Sokaklardaki bu tür olumsuzlukları gidermek ve sokakları kentlilerin ortak yaşam alanı haline getirmek için yeterli derecede aydınlatılmalı ve kamera desteğiyle yeterli güvenlik sağlanmalıdır. Cadde ve sokakların güvenliği için Avrupa'daki büyük kentlerin çoğunda MOBESE kameraları yaygın olarak kullanılmaktadır. Londra'da cadde ve sokakların güvenliği için 2 milyon kameranın kullanıldığı belirtilmektedir (Vatan Gazetesi, 2019).

4.4. Sürekli Bir Eğitim ve Öğretim Çabasının Gerekliliği

Ulaşım ve dolaşım ilkesinin 4. maddesi, sürekli eğitim ve öğretim çabasının gerekliğidir. Avrupa Kentsel Şartında ulaşım ve dolaşımın bir kentli hakkı olarak kabul edildiğinden şüphe yoktur. Ancak kentlerde ulaşım ve dolaşımın engellenmemesi için alternatif ulaşım sistemlerinin uygulamaya konulmasının yanında bir de sürücülerin ve vatandaşların bu konuda eğitilmesi gerekir. Bunun için hem yerel yönetimler hem de merkezi yönetim çeşitli eğitim programlarıyla vatandaşları bilinçlendirmelidir. Merkezi yönetim ulusal eğitim programları ve ulusal medya aracılığıyla bu görevi yerine getirirken yerel yönetimler yerel düzeyde eğitim veren kuruluşlar ve yerel medya aracılığıyla bu görevi yerine getirebilir.

Ulaşım konusundaki eğitim, ulaşımda güvenliği sağladığı gibi başkalarının haklarına saygılı olmayı da öğretmektedir. Dünyada gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ülkeler ulaşım konusunda eğitim vermekte ve vatandaşları bu konuda bilinçlendirecek programlar uygulamaktadır. Ulaşımın eğitimi konusunda Amerika Birleşik Devletleri dünyada öncülük yapmaktadır. Diğer bir deyişle dünyada ulaştırma öğretiminin en gelişmiş olduğu ülkelerin başında ABD gelmektedir. Amerika Birleşik Devletlerinde bazı üniversitelerde lisans programlarında ulaştırma eğitimi verilmektedir. Hatta Amerika'daki bazı üniversitelerin lisans-üstü programlarında doktora düzeyinde (PhD) eğitim verildiği belirtilmektedir (Candemir, 2019).

Amerika'ya benzer şekilde İngiltere'de de üniversitelerde ulaştırma öğretimi konusunda lisans ve lisans-üstü düzeyde eğitimin verildiği belirtilmektedir. İngiltere'de Leeds Üniversitesinde lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim verildiği gibi bu üniversitenin bünyesindeki Ulaştırma Enstitüsünde (Institute for Transport Studies'de) araştırma da yapılmaktadır (Candemir, 2019).

5. TÜRKİYE'DE YEREL YÖNETİM MEVZUATINDA ULAŞIMIN DÜZENLENMESİ

Türkiye'de yerel yönetim mevzuatında kentiçi ulaşımı sağlamak 5393 Sayılı Belediye yasasına göre belediyelerin, 5216 Sayılı Büyükşehir Belediye yasasına göre ise büyükşehir belediyelerinin görevleri olarak belirtilmiştir.

5.1. 5393 Sayılı Belediye Kanunu'nda Ulaşımın Düzenlenmesi

Belediyelerin kuruluşunu, organlarını, yönetimini, görev, yetki ve sorumlulukları ile çalışma usul ve esaslarını düzenleyen yürürlükteki 5393 Sayılı Belediye Kanununun Belediyenin yetkileri ve imtiyazları başlıklı 15. maddesinin (f) bendinde, 'Toplu taşıma yapmak; bu

amaçla otobüs, deniz ve su ulaşım araçları, tünel, raylı sistem dâhil her türlü toplu taşıma sistemlerini kurmak, kurdurmak, işletmek ve işlettirmek’, (p) bendinde ‘Kara, deniz, su ve demiryolu üzerinde işletilen her türlü servis ve toplu taşıma araçları ile taksi sayılarını, bilet ücret ve tarifelerini, zaman ve güzergâhlarını belirlemek; durak yerleri ile karayolu, yol, cadde, sokak, meydan ve benzeri yerler üzerinde araç park yerlerini tespit etmek ve işletmek, işlettirmek veya kiraya vermek; kanunların belediyelere verdiği trafik düzenlemesinin gerektirdiği bütün işleri yürütmek’, (r) bendinde belediye mücavir alan sınırları içerisinde 5/11/2008 Tarihli ve 5809 Sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu, 26/9/2011 Tarihli ve 655 Sayılı Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ve ilgili diğer mevzuata göre kuruluş izni verilen alanda tesis edilecek elektronik haberleşme istasyonlarına kent ve yapı estetiği ile elektronik haberleşme hizmetinin gerekleri dikkate alınarak ücret karşılığında yer seçim belgesi vermek gibi hizmetler doğrudan belediyelere görev olarak verilmiştir. Yine kanun hükmü olarak, belediyeler (f) bendinde belirtilen hizmetleri Danıştay’ın görüşü ve İçişleri Bakanlığının kararıyla süresi 49 yılı geçmemek üzere imtiyaz yoluyla devredebilir; toplu taşıma hizmetlerini imtiyaz veya tekel oluşturmayacak şekilde ruhsat vermek suretiyle yerine getirebileceği gibi toplu taşıma hatlarını kiraya verme veya 67’nci maddedeki esaslara göre hizmet satın alma yoluyla yerine getirebilir (Erdoğan, 2015), 5393 Sayılı Belediye Kanunun ilgili maddeleri ve ulaşım ile ilgili diğer yasalardaki düzenlemelerden anlaşıldığı gibi kentiçi ulaşım hizmetlerini belediyeler yerine getirmekle görevlidir.

5.2. 5216 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu’nda Ulaşımın Düzenlenmesi

5216 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunun ‘Büyükşehir ve ilçe belediyelerinin görev ve sorumlulukları’ başlıklı 7. Maddesinin (f) bendinde ‘Büyükşehir ulaşım ana plânını yapmak veya yaptırmak ve uygulamak; ulaşım ve toplu taşıma hizmetlerini plânlamak ve koordinasyonu sağlamak; kara, deniz, su ve demiryolu üzerinde işletilen her türlü servis ve toplu taşıma araçları ile taksi sayılarını, bilet ücret ve tarifelerini, zaman ve güzergâhlarını belirlemek; durak yerleri ile karayolu, yol, cadde, sokak, meydan ve benzeri yerler üzerinde araç park yerlerini tespit etmek ve işletmek, işlettirmek veya kiraya vermek; kanunların belediyelere verdiği trafik düzenlemesinin gerektirdiği bütün işleri yürütmek’ denilmek suretiyle halen sayıları 30 olan Büyükşehir Belediyelerine kentiçi ulaşımına bağlı olarak toplu taşıma ve her türlü ulaşım planlarını yapma ve uygulamak görev ve sorumluluğu verilmiştir. Bu çerçevede görevin en iyi şekilde yerine getirilebilmesini sağlamak üzere kanunun ‘ulaşım hizmetleri’ başlıklı 9. maddesinde büyükşehir sınırları içindeki kara, deniz, su, göl ve

demiryolu üzerindeki her türlü taşımacılık hizmetlerinin koordinasyon içinde yürütülmesi amacıyla büyükşehir belediye başkanı ya da görevlendireceği kişinin başkanlığında, yönetmelikle belirlenecek kamu kurum ve kuruluşları ile,ilgili kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarından ihtisas meslek odalarının temsilcileri de davet edilerek görüşleri alınır, denilmek suretiyle bu hizmetlerin işbirliği içinde yürütülmesini esas almıştır (Erdoğan, 2015).

Büyükşehirlerde altyapı ve ulaşımın en önemli sorunlarından biri, kırdan kentte göç ve belediyenin bu göçün getirdiği nüfus yoğunluğuna gerekli altyapı ve ulaşım hizmetlerini götürememesidir. Şehirler insanlar içindir ve kentsel yaşamın asıl amacı, insanlara hareket özgürlüğü sağlayarak kentsel faaliyetlere erişimini kolaylaştırmaktır. Toplu taşımacılığın mümkün olmadığı şehirlerde, hava ve gürültü kirliliği, trafik yoğunluğu ve en önemlisi trafik kaza oranları fazladır. Kentsel ulaşım ile ilgili bugüne kadar yapılan çalışmalar, kentlerde en önemli sorunun ulaşım ve dolaşım sorunu olduğunu göstermiştir (Ilıcalı, Camkesen ve Kızıldaş, 2011: 11).

Erişilebilirlik, zaman kaybı, temiz çevre, sosyal yaşam, eğlence, koruma vb. birçok alanda ulaşım hizmetleri topluma fayda sağlamaktadır. Ancak, ulaştırma sistemlerinin olumsuz etkileri vardır. Bunları kirlilik, kazalar, arazi kullanımı, toplum ve kent yaşamı üzerindeki etki, kırsal alanlar üzerindeki etki, trafik sıkışıklığı ve enerji ve kaynak tüketimi olarak listelemek mümkündür (Haldenbilen, Baykan ve Murat, 2001: 117). Ulaştırma sistemindeki bu tür olumsuzluklar toplu taşıma sisteminin uygulanması ve insanların bu konuda bilinçlendirilmesiyle elimine edilebilir.

Ulaşımında, daha az fosil yakıt kullanmak, yenilenebilir enerji kaynakların oranını artırmak, çevreye duyarlı, geri dönüşümlü ve ekonomik kaynaklar kullanmak gelecekte yaşanılabilir kentlerin varlığı için en önemli gösterge olacaktır (Yıldızgöz, 2007: 2).

Ulaşımında enerji verimliliğinin artırılması amacıyla; ‘motorlu araçların birim yakıt tüketimlerinin düşürülmesine, araçlarda verimlilik standartlarının yükseltilmesine, toplu taşımacılığın yaygınlaştırılmasına, trafik akımının artırılmasına yönelik sistemlerin kurulmasına ilişkin usul ve esasları’ düzenlemek üzere Ulaştırma Bakanlığınca yürürlüğe konulan, ‘Ulaşımında Enerji Verimliliğinin Artırılmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte’, sürdürülebilir kentiçi ulaşım hizmetlerinde görev ve sorumluluk üstlenen belediyelerin; ‘kent merkezlerinde araç kullanımını azaltıcı uygulamalar’ başlıklı 8. maddesinde yer verilen yerleşim planlamasında ve kentsel dönüşüm projelerinde motorlu taşıtların şehir girişinde park edilebilmesi için otopark kurulması gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca özel araçlarını bu otoparklarda park eden sürücülere, otoparktan şehir merkezine toplu

taşıma araçlarından yararlanmak, şehir içinde yetersiz olan yollarda sıkışan trafiği rahatlatacaktır. Bu kapsamda karayolu genişlemesi, kavşak ve park gibi önlemler alınarak, şehir içi ulaşımında enerji verimliliğini artırmak ve yakıt tüketimini azaltmak, kentiçi trafiği hale getirebilir. Ayrıca tomografik yapısı uygun olan güzergahlarda bisiklet yolları ve bisiklet park alanları da yapılmalıdır. Bu tür düzenlemeler belediyelerin sürdürülebilir ulaşım için yapılması gerekenler neler olduğunu göstermektedir (Erdoğan, 2015).

6. DİYARBAKIR'DA KENT İÇİ ULAŞIMIN AVRUPA KENTSEL ŞARTI BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Ülkemizde kentiçi ulaşımında yukarıda 5393 Sayılı Belediye Yasası ve 5216 Sayılı Büyükşehir Belediyesi Yasası'nda belirtildiği gibi belediyeler/büyükşehir belediyeleri sorumludur. Bu nedenle burada Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili çalışmaları değerlendirilecektir. Diyarbakır'da doğu-batı eksenindeki ana yollar eski kent dokusuna sahip kentsel tasarım alanını içermektedir. Söz konusu yollar bir nevi yeni kentsel dokuyu birbirine bağlamaktadır. Birbirine bağlanan kavşak noktaları da ana yollardaki kesişme ve kentsel buluşma noktalarıdır. Aynı şekilde, doğu-batı eksenindeki ana yollar birbirine, dış çevre yollarına, kentsel kavşaklara ve bölgeler arası kavşaklara bağlanmaktadır (Boğaziçi Proje A.Ş. 2019).

Diyarbakır genelinde yayalar için kaldırım çalışmaları yapılmıştır. Kaldırımlara görsel tabloların konulmasıyla yayaların bilinçlenmesine katkı sağlanmıştır. Engelli yayalar için kaldırım alanlarında kabartmalı ve renkli alan yolu yapılmıştır. Aynı zamanda engelli vatandaşlar için de birçok tablo, görsel resim ve sesli cihazlar konulmuştur. Fakat bu konulan renkli, desenli ve sesli cihazlar sadece engelli vatandaşlar için değil, aynı zamanda çocuk, yaşlı, okuma-yazma bilmeyen bireyler için de düşünülen bir uygulama olmuştur (DBB Performans Programı, 2019).

Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin amacı erişilebilir, çevre dostu, ekonomik, güvenli ve konforlu taşıma hizmeti sağlamaktır. Bu kapsamda uluslararası taşımacılık kriterlerine uygun olarak ulaşım hizmetleri güvenli, rahat ve erişilebilir bir şekilde sunulduğu belirtilmektedir. Kentsel trafiğin düzenlenmesi, yayalaştırmanın sağlanması ve yönetsel iyileştirmelerle zorlukların hafifletilmesi için akıllı teknolojik sistemler kurmak, trafiği yönetmek ve yönlendirmek üzerine birtakım çalışmalar yapılmıştır. Kırsal mahalleler, şehiriçi ve çevre yollarının yapılması, mevcut yolların bakım ve onarımı, ulaşım hizmetlerinin iyileştirilmesi için hedefler konulmuştur (DBB Performans Programı, 2019).

Hayatın genel akışı olan ulaşımda, talepler ve vizyonlar doğrultusunda düzenlemeler yapılmıştır. Şehir adına daha erişilebilir ulaşım imkanları için vatandaşın mağdur olmayacağı düzeyde çalışmalar yapılmıştır. Bu çerçevede şehir içindeki otobüslerde Wi-fi imkanının olması, USB cihazı alanı, şarj cihazlarının mevcut olması, otobüste engelliler için buton düğmesinin olması, acil durumda kapıların otomatik açılması ve akıllı kartlar ile zaman tasarrufu sağlanması bu çalışmalardan bazılarıdır. Engelli kartları, yaşlı kartları ve özel durumdaki şahıslar için yaptırılmış kartlar ile vatandaşın menfaati gözönünde bulundurulmaya çalışılmıştır. Bir akıllı şehirde olması gereken tüm bireylerin menfaatini düşünerek çalışmaların yürütülmesi ve kolay erişilecek faaliyetleri yapmak başlıca amaç olmalıdır. Böyle öneriler için Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin yapmak istediği birtakım uygulamalar mevcuttur (Anadolu Ajansı, 2019).

İyi bir trafik yönetimi ile mevcut yol ağı üzerinden özel sistem, yönetim ve araçlarla trafik iyileştirilmesi yapılabilir. Etkin bir trafik yönetimi için yol güvenliği, trafik akışı, kontrolü kavşakların optimum düzeyde kullanımı, akıllı ışıklar ve akıllı kavşaklar oluşturulmalıdır. Yollardaki yaya ve araç trafiğini kontrol etmenin yanı sıra; park yerlerine giriş-çıkış trafiği, toplama noktalarındaki trafik ve toplu taşıma dağıtımını gibi diğer trafik olayları için de bir kontrol süreci gerçekleştirilmelidir. Trafik Kontrol Merkezindeki modern kontrol yaklaşımına göre, kentsel trafik kontrol sistemi çok güçlü bir iletişim altyapısına sahip olmalıdır. Bu şekilde, kentin ana arterlerinin trafik görüntüleri ve trafik düzeni için kritik öneme sahip bu bölgelerdeki trafik akışlarındaki değişimin izlenmesine olanak sağlayan trafik dedektörü bilgileri, şehirdeki tüm ışıklı işaretlerin durumu, kontrolde performans iyileştirmeleri yapılmıştır. Yerel kontroller aracılığıyla uygulanan süreç, trafik kontrol merkezine sürekli olarak çeşitli bilgiler iletilmektedir. Diyarbakır'da tüm kontrol mekanizmalarını kullanabilen donanım ve yazılım olanakları ile donatılmış bölgesel ve yerel kontrolörlerde gelişmiş kontrol teknikleri kullanılarak, bölgesel ve yerel ulaşım performansları en üst düzeyde sağlandığı belirtilmektedir (Altun, 2009: 246-248).

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşıldığı gibi son zamanlarda Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi kentiçi ulaşım ile ilgili bazı yenilikler ve düzenlemeler yapmıştır. Ancak bunlar Avrupa Kentsel Şartındaki ulaşım ilkeleriyle karşılaştırıldığında pek de bu ilkelere uyan yenilik ve değişiklik olmadığı görülmektedir. Avrupa Kentsel Şartı ulaşım ilkelerinin ilkinde göre şehiriçi ulaşımda özel araçların sayısının azaltılması gerektiği belirtilmektedir. Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı yenilikler arasında kentiçi ulaşımda özel araçların sayısını azaltacak yenilikler bulunmamaktadır. Özel araçla ulaşım iş yerine daha hızlı ve kısa sürede ulaşmayı ve konforu sağlamaktadır. Şehirlerde iş yerine daha hızlı ve kısa sürede varmak

metro, raylı sistem ve belediye otobüslerine tahsisli yollar gibi ulaşım araçlarıyla sağlanabilir. Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı yenilikler arasında metro yapımı, raylı sistemler ve belediye otobüslerine tahsisli yollar yoktur. Dolayısıyla Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı yeniliklerin Avrupa Kentsel Şartında belirtilen ulaşım ilkelerine uygun olmadığını belirtmek mümkündür.

Avrupa Kentsel Şartın ikincisi, dolaşım yaşanabilir bir kent ortamına yönelik tarzda düzenlenmeli ve çeşitli ulaşım faaliyetlerine izin verilmeli şeklindedir. Yaşanılabilir bir kent için ulaşım değişik alternatifleri sunacak şekilde olmalıdır. Kentlerde karayolu ulaşımı yanında raylı sistemler, bisiklet, yaya ulaşımı, deniz yolu ulaşımı gibi ulaşım alternatifleri de sunulmalıdır. Bu farklı ulaşım yolları bir birine engel oluşturulmamalı, insanlar isteğine bağlı olarak diledikleri ulaşım alternatifini kullanabilmelidir. Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmalar arasında kara yolu ulaşımı dışında raylı sistem, bisiklet yolu yapımı, yaya ulaşımı gibi alternatif ulaşım sistemleri yoktur. Ayrıca yaşanılabilir bir kentte ulaşımın çevreye zarar vermemesi gerekir. Kara yoluyla yapılan ulaşım hava kirliliği başta olmak üzere diğer birçok çevre sorununa sebep olmaktadır. Diyarbakır'da kara yolu ulaşımı bütün hızıyla devam etmektedir. Kentli hakları kapsamında bütün Batı Avrupa'da nüfus ve hacim bakımından Diyarbakır dengi bütün kentlerde bisikletle ulaşım imkanı sağlanmaktadır. Bu çerçevede kentlerde normal kara yoluyla birlikte bisiklet yolu da yapılmaktadır. Son zamanlarda Diyarbakır'ın bazı caddelerinde yapılan bisiklet yolları çok sınırlıdır ve kentin tamamını kapsayacak yeterlilikten çok uzaktır. Bu nedenle Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım uygulamaları Avrupa Kentsel Şartı ulaşım ilkelerinin ikincisine de uymamaktadır.

Avrupa Kentsel Şartın ulaşım ile ilgili üçüncüsü ilkesi sokağın sosyal bir arena olarak algılanmasıyla ilgili düzenleme yapmıştır. Kentsel yerleşimlerin büyük bir kısmını oluşturan sokaklar özel hayatın bittiği ve kentlerde ortak yaşamın başladığı alanlardır. Avrupa'da kentli hakları kapsamında sokakların araçlar tarafından park edilmesi yerine kentliler tarafından kullanılmasıyla ilgili eylemler yapılmaktadır ve yerel yönetimler sokakların kentliler tarafından kullanılmasıyla ilgili önlemler almaktadır. Sokakların yeterli genişlikte olmaması, kaldırımlardaki genişliğin yetersizliği, döşeme malzemelerin uygun döşenmemesi, yetersiz aydınlatma, güvenlik, yaya yollarındaki kavisli rampalar gibi olumsuz unsurlar sokakların kamu tarafından kullanılmasını olumsuz etkilemektedir. Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmalarda sokakların araçlar tarafından park edilmemesi ve kentliler tarafından kullanılmamasıyla ilgili bir düzenleme görülmektedir. Ayrıca Diyarbakır kent merkezindeki birçok sokak çok dardır ve modern kent planlama standartlarına uygun

genişlikte değildir. Diyarbakır'da kenar mahallelerdeki sokakların güvenliği ve yeterli derecede aydınlatılması tartışmalı bir konudur. Dolayısıyla Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmalarda sokakların, araç park yeri olmaktan çıkarılması, sokakların güvenliği ve kentliler tarafından istendiği gibi kullanılmasıyla ilgili bir çalışma bulunmamaktadır.

Avrupa Kentsel Şartın ulaşım ile ilgili dördüncü ilkesi sürekli bir eğitim ve öğretim çabasının gerekliliğiyle ilgilidir. Şehir içi ulaşım da görevli sürücülerin eğitilmesi hem ulaşımın güvenliği hem de yolcuların haklarına saygılı olmayı öğrenme bakımından önem arz etmektedir. Dünyada gelişmiş devletlerden Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere gibi devletlerde üniversitelerde lisans ve lisans-üstü düzeyde ulaşım ile ilgili eğitim verilmekte ve araştırma enstitülerde bu konuda araştırma yapılmaktadır. Ülkemizde eğitim her ne kadar devlet tarafından verilmekte ise de belediyelerin ulaşım konusunda eğitim vermesi bakımından yasal bir engel bulunmamaktadır. Buna rağmen Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili düzenlemelerinde sürücülerin ve vatandaşların eğitimiyle ilgili bir çalışma bulunmamaktadır. Kısaca Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmaların Avrupa Kentsel Şartındaki ulaşım ile ilgili ilkelere uymadığı belirtilebilir.

SONUÇ

Kentli hakları kapsamında Avrupa Kentsel Şartında ulaşım ve dolaşım bir kentli hakkı olarak kabul edilmiştir. Avrupa Kentsel Şartı kentli hakları ve ulaşım ve dolaşım konusunda yerel yönetimlerin takip edecekleri politika konusunda yol göstermektedir. Bu kapsamda yerel yönetimlerin ulaşım konusunda takip edecekleri ilkeleri belirtilmiştir. Şart ayrıca kentlilere daha iyi yaşam koşullarını sunmanın yollarını gösterdiği gibi kentlilerin yerel yönetimlerin kararlarına katılmasına da imkan tanımaktadır. Kentlerdeki geçim, yaşam ve ulaşım koşulları diğer yerleşim yerlerine göre daha zordur. Kentlerdeki bu zorluklar Avrupa'da kentli hakları ve ulaşım-dolaşım ilkeleriyle aşılmaya çalışılmaktadır. Bu kapsamda Avrupa'da ulaşım-dolaşım ile ilgili araştırma ve çalışmalar yapılmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere gibi gelişmiş devletlerde ulaşım ile ilgili üniversitelerin lisans ve lisans üstü düzeyinde eğitim verilmesi ve araştırma merkezlerinde araştırma yapılması bu konuda gelecekte de araştırmaların yapılacağını ve bu konuda inovasyona dayalı gelişmenin sağlanacağını belirtmek mümkündür.

Günümüzde kentiçi ulaşım hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin sorunudur. Bu nedenle hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler bu sorunu çözmek için

çalışmalar yapmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki büyükşehirlerde ulaşım sorunu gün geçtikçe ağırlaşmaktadır. Bu tür özelliklere sahip Diyarbakır'da son yıllarda ulaşım ile ilgili önemli sayılabilecek çalışmalar yapılmaktadır. Köprülü kavşaklar, alt-üst geçitler, engellilere yayalara yönelik kaldırım alanlarında kabartmalı ve renkli alan yolları, belediye otobüslerinde internet erişiminin olması, sembolik de olsa bazı caddelerde bisiklet yolunun yapılması söz konusu çalışmalardan bazılarıdır. Ancak Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı bu çalışmalar, Avrupa Kentsel Şartındaki ulaşım ve dolaşım ilkeleri bakımından değerlendirildiğinde; ulaşım da özel araçların kullanılmasını azaltmaya, ulaşım da metro, raylı sistemler, yaya ve bisikletle ulaşım a gibi alternatif ulaşım araçlarının gelişmesine, sokakların kentlilerin kullanımına ve ulaşım ile ilgili eğitimin verilmesine yönelik olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla Diyarbakır Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili yaptığı çalışmaların alternatif ulaşım imkanları sunmadığı, trafikte özel araçla ulaşım a kısıtlama ve alternatif getirmediği, yollarda yaya ve bisikletle ulaşım a yönelik yapılaşmanın olmadığı, sürdürülebilir bir ulaşım için alternatif kaynak kullanımının ve ulaşım ile ilgili eğitimin sürücülere ve kullanıcılara verilmediği gerekçeleriyle kent ölçeğinde önemli olsa da Avrupa Kentsel Şartındaki ilkelere pek de uymadığı belirtilebilir.

KAYNAKÇA

Altun, İ. (2009). “Kent içi trafik yönetimi”, B. Gümüş ve F. D. Aykal (Ed.), *TBBOM Diyarbakır Kent Sempozyumu* (ss. 245-255). Diyarbakır: TBBOM İl Koordinasyon Kurulu.

Anadolu Ajansı, (2019). “Diyarbakır'a Metro, Metrobüs ve Teleferik Projesi”, https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/diyarbakira-metro-metrobus-ve-teleferik-projesi/1420266/Erişim_tarihi:11.03.2019.

Akbulut, F. (2016). Kentsel ulaşım hizmetlerinin planlanması ve yönetiminde sürdürülebilir politika önerileri. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (11), 337-354.

Australian Government (2013). “High Speed Rail Study Phase 2 Report”. https://infrastructure.gov.au/rail/trains/high_speed/files/hsr_phase_2-main_report_low_res.pdf/ adresinden edinilmiştir. Erişim Tarihi: 03.04.2019.

BilgiUstam, “Avrupa'da Ucuz Seyahat Etmenin Yolları”, https://www.bilgiustam.com/avrupada-ucuz-seyahat-etmenin-yollari/Erişim_Tarihi:10.09.2019.

Bisikletliler Derneği, “Kentiçi Ulaşım da Bisiklet”, https://www.bisikletliler.org/kentici-ulasimda-bisiklet/Erişim_Tarihi:01.09.2019.

Boğaziçi Proje A.Ş. (2019). “Diyarbakır Kent İçi Raylı Sistem Hattı Ön ve Kesin Projeleri”, https://www.bogaziciproje.com.tr/projelerimiz/diyarbakir-kent-ici-rayli-sistem-hatti-on-ve-kesin-projeleri/Erişim_tarihi:18.03.2019.

Bayraktutan, Y. ve Özbilgin, M. (2015). Uluslararası ve yurtiçi ticarete taşıma türlerinin payı: Bir Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) uygulaması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 405-436.

Candemir, Yücel, (2019). “Ulaştırma Eğitim ve Öğretimi: Dünyada ve Türkiye’de”, <http://www.imo.org.tr/resimler/ekutuphane/pdf/3190.pdf>/Erişim Tarihi: 11.09.2019.

Dikmen, Ç. B. (2011). Avrupa Kentsel Şartı ulaşım ve dolaşım ilkeleri kapsamında engellilerin kentsel alan ve yapılara erişebilirliklerinin sorgulanması: Yozgat Örneği. *E-Journal of New World Sciences Academy*, 6(4), 839-858.

Dinçer, Ö. (2013). Şehir hakkı çerçevesinde sokakların iadesini talep eden toplumsal hareketler. *Mülkiye Dergisi*, 37(2), 75-95.

Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi, (2019). “2019 Yılı Performans Programı”, http://www.diyarbakir.bel.tr/filesap/performans_programi/2019_yili_performans_programi.pdf/Erişim Tarihi: 01.09.2019.

Erdoğan, Ö. (2015). “Günümüzde belediyelerin sürdürülebilir kent-içi ulaşım (toplu taşımacılık) ile ilgili görev ve sorumlulukları”, İçişleri Bakanlığı Mülkiye Teftiş Kurulu Başkanlığı, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/750074>/Erişim tarihi: 21.03.2019.

Geray, C. (2000). Kenttaşlık hakları. Çiftçi, O. (Ed.), Türkiye’de İnsan Hakları. (ss. 499 – 510). TODAİE İnsan Hakları Araştırma ve Derleme Merkezi Yayını. Ankara.

Haldenbilen, S., Baykan, N. ve Murat, Y.Ş. (2001). “Sürdürülebilir Gelişme ve Ulaşım Politikaları, 5. Ulaşım Kongresi”, TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası, (113-120). İstanbul.

Ilıcalı, M., Camkesen, N. ve Kızıltaş, M. (2011). Kentiçi toplu taşımada verimliliğin artırılması. 2. Toplu Ulaşım Haftası, Transist 2011.

İkinci Yeni Blog, (2019). “Toplu Taşıma mı Kendi Arabam mı İkilemi”, <https://www.ikinciyeeni.com/blog/iyi-surucu-rehberi-detay/toplu-tasima-mi-kendi-arabam-mi-ikilemi>/Erişim Tarihi: 11.09.2019.

Kaya, E. vd., (2007). *Modern Kent Yönetimi*, Okutan Yay., İstanbul

Karasu, M. A. (2008). Kentli haklarının gelişimi ve hukuki boyutları, *TBB Dergisi*, (78), 37-52.

Palabıyık, H. (2004). *Avrupa Kentsel Şartı. Yerel ve Bölgesel Yönetimler Kongresi Anlaşmalarında Avrupa Konseyi*, Toprak, Z., Yavaş, H. ve Görün, M. (Ed.), (ss. 197 – 254). İzmir: Birleşik Yayınları.

Pektaş, E. K. ve Akın, F. (2010). Avrupa Kentsel Şartları Perspektifinde Bir Kentli Hakkı Olarak “Katılım Hakkı” ve Türkiye. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 7(2), 4-17.

TMMOB, Oda Raporu, (2018). “Ulaşım ve Trafik Politikalarında Planlama Gerekliliği”, https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/trafik_raporu_mmo_2018.pdf/Erişim Tarihi: 09.03.2019.

Vatan Gazetesi, “Biri Bizi Tam 45 Milyon Kamera ile İzlemektedir”, <http://www.gazetevatan.com/biri-bizi-tam-45-milyon-kamerayla-gozetliyor-92233-yasam>/Erişim Tarihi: 04.09.2019.

Yayed.org., (2012). “Herkes İçin Yaşanabilir Bir Kent İçin Ulaşım Öncelikleri”, <http://www.yayed.org/uploads/yuklemeler/ulasim.ATAK.pdf>/Erişim Tarihi: 03.09.2019.

Yıldızgöz, K. (2007). “Toplu Taşımacılığın Sürdürülebilir Gelişmeye Katkısı” <http://surdurulebilirgelisme.blogspot.com/2007/01/toplu-tamaclnsdrlebilir-gelimeye.html>/Erişim Tarihi: 09.10.2019.



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 361-390

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 09.10.2019

Kabul Tarihi: 29.11.2019

MARKET MARKASI İMAJINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER VE MARKET MARKASI İMAJININ ALGILANAN RİSK VE SATIN ALMA NİYETİNE ETKİSİ*

Muhammet KÜÇÜK**

Aybeniz AKDENİZ AR***

Öz

Bu araştırma; müşterilerin market markalı ürünleri algulamaları üzerinde etkili olan; market imajı, market markası imajı, hizmet kalitesi, algılanan risk, fiyat bilinci ve satın alma niyeti faktörlerini belirlemek ve marka imajının marka risk algısı ile satın alma niyeti üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaç doğrultusunda 650 müşterinin katılımıyla anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmanın verileri katılımcılara uygulanan altı bölüm, otuz yedi önerme ve 7'li likert ölçeğinden oluşan anketle kolayda örnekleme yöntemiyle toplanmıştır. AMOS programı yardımıyla Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) analizi gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma sonucunda müşterilerin market markalı ürünler hakkında genel olarak olumlu bir algıya sahip oldukları görülmüştür. Ancak alışveriş yaptıkları markete göre algı ve tercih değişiklikleri gösterdikleri tespit edilmiştir. BİM ve MİGROS müşterileri açısından bu faktörlerin market markası imajı ve satın alma niyetini üzerinde olumlu etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Market İmajı, Market Markası İmajı, Algılanan Risk, Fiyat Bilinci, Satın Alma Niyeti.

Jel Kodları: M37, M31.

FACTORS AFFECTING THE IMAGE OF PRIVATE LABEL AND IMPACT OF THE IMAGE OF PRIVATE LABEL ON PERCEIVED RISK AND WILLINGNESS TO PURCHASE

Abstract

This study aims at determining the influencing that; store image, private label brand image, perceived risk, price consciousness and purchase intention factors on the customer's perception on the private label products as well

*Bu çalışma, birinci yazarın ikinci yazar danışmanlığında hazırladığı “Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi” adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

**Bilim Uzmanı Muhammet Küçük muhammet.kucuk@baun.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2844-1521.

***Doç. Dr., Bandırma 17 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı, aar@bandirma.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6935-2918.

as the impact of brand image on the brand risk perception and willingness to purchase. Study quantified the perceptions of customers on the private label products. To this end, a survey is conducted with the participation of 650 customers. Data is collected by using the method of convenience sampling via a questionnaire which contains thirty-seven propositions in six sections using a 7-point Likert scale. Structural Equation Modelling (SEM) is developed for the analysis by means of AMOS software. As a result of the survey, customers are generally observed to have a positive perception on the private label products. However, it is found out that their perception and preference varied depending on the store they usually opt for their shopping. This factors for customers of both BIM and MIGROS, on the image of private label and purchase intention private label products is found its support.

Keywords: Store Image, Private Label Image, Perceived Risk, Price Consciousness, Purchase Intention.

Jel Codes: M37, M31.

GİRİŞ

Perakende işletmeler açısından, rekabet koşullarının zorlaştığı günümüzde rakiplerle güçlü bir şekilde rekabet edebilmek, müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve satışlarından kâr elde edebilmek amacıyla yeni stratejiler geliştirme ihtiyacı doğmuştur. Bu stratejilerden önemli birisi de gittikçe önemi artan ve ulusal markalara alternatif bir ürün olan market markalarını geliştirme stratejisi olmuştur (Lukic, 2011). Bu bağlamda son yıllarda marka kavramı stratejik bir olgu olmaya başlamış ve ulusal markalar ile beraber market markalı ürünler (private label) kavramı gelişmiştir. Bu kavram literatürde market markası ve perakende markası veya dağıtıcı markası olarak tanımlanmış, müşterilerin talepleri doğrultusunda perakende işletme ile bağlantılı markalar olarak üretilmişlerdir (Briz ve Felipe, 1997). Ayrıca günümüz tüketicilerinin satın aldıkları ürünlerden beledikleri ortak şey kaliteli ve ucuz olmalarıdır. Tüketicilerin bu düşünceleri gıda perakendeciliği sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin market markalı ürünlere yönelmesine sebep olmuştur (Baltaş, 1997). Bu ve benzeri nedenlerle market markalı ürünler gerek ulusal gerekse uluslararası alanda çok önem verilen bir konu olmuştur (Armağan, 2010). Sonuç olarak perakende işletmelerin sürekli olarak artan pazar paylarıyla market markalı ürünleri üretmeye yöneldikleri görülmektedir. Çünkü market markalı ürünler perakende işletmelerine rekabet edebilme ve müşteri memnuniyeti üzerinden kâr marjlarını arttırabilme imkânı sağlamaktadır (Savaşçı, 2003). Perakende sektörü bazen yavaşlarsa da sürekli bir gelişme göstermektedir. Örneğin; Türkiye’de perakende sektörü 2016 yılını negatif makroekonomik sıkıntılarının etkisinde kalarak durgun olarak geçirmiş bu durum 2017 yılında da nispeten devam etmiştir. Ancak bu

olumsuz duruma rağmen perakende sektörü gelecek yatırımlarına devam etmektedir. Gıda perakende satışları 2017 yılında 97,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve yapılan hesaplamalara göre bu oranın tahminen, 2018 yılında 105,3 milyar dolar, 2019 yılında 114 milyar dolar ve 2020 yılında da 125,3 milyar dolar olarak gerçekleşmesi beklenmektedir (Deloitte, 2017).

1. LİTERATÜR TARAMASI

1.1. Perakende Market Kavramı ve Türkiye’deki Tarihsel Gelişimi

Hedef tüketici kitlesinin istek ve ihtiyaçlarının en uygun yer ve zamanda karşılanması amacıyla ürün ve hizmetlerin ticari olmayan amaçlarla kullanılmak üzere tüketicilere direk veya dolaylı olarak satılması faaliyetlerinin tümü perakende marketçilik faaliyetidir (Kotler, 2000). Perakende marketçiliğin özü olan ticaret Anadolu’da çok daha eski tarihlere dayanmaktadır. Bazı kaynaklara göre İstanbul’daki Kapalıçarşı Dünya’nın ilk alışveriş merkezi olarak kabul edilmektedir (Batı, 2007). Osmanlı’nın son dönemlerinde alışverişler geleneksel bakkallardan, semt veya mahalle pazarlarından yapılmaktaydı. 1913’te İstanbul’da kısa süreliğine de olsa açılan tüketim kooperatifleri ile perakende marketçiliğin temeli atılmıştır (Bocutoğlu ve Atasoy, 2005). 1950 ile 1970 yılları arasında dağıtım sistemini etkinleştiren self servis özellikli mağazalar açılmıştır. Türkiye’de buna ilk örnek Sümerbank’tır. 1954’te İsviçre Migros kooperatifler birliği yabancı sermayeyi teşvik kapsamında Türkiye’ye davet edilmiştir. Bunun sonucunda Migros Türk mağazası İstanbul’da açılmıştır. Ayrıca 1956 yılında Gima A. Ş. İşletmesi de Ankara’da açılmıştır (Gambarov, 2007). 1960 ile 1970 yılları arasında en büyük perakende market biçimi tüketim kooperatifleri olmuştur. 1966 yılında bu tür tüketim kooperatiflerinin sayısı 327’ye 1970’te ise 445’e çıkmıştır (Pala ve Saygı, 2004). 1970-1980 yılları arasında bir önceki dönemde yok denecek düzeyde olan özel sektör girişimleri tarafından büyük mağazalar açılmaya başlamıştır. Bu perakende türü 1980’lere kadar önemini korumuş ve günümüz perakendenin temelini oluşturmuşsa da zamanla halkın temel tüketim ihtiyaçlarını karşılayamaz hale gelmiştir (Gambarov, 2007). Bu değişimin nedeni ise 1980-1990 yılları arasında özellikle de 24 Ocak kararlarıyla ithal ikame metodundan vazgeçilmiş böylece hizmet ve ticaret sektörü ağırlık kazanmıştır (Erdoğan, 2003). 1985’ten sonraki teşvikler ilk modern hipermarketlerin ortaya çıkmasına vesile olmuştur. Özellikle de 1987’deki özelleştirme yasası ile Migros ve Gima’nın özelleşmesi, vergi indirimi, teşvikler ve kredi kolaylıkları gibi faktörler perakendeyi cazip

hale getirmiştir. 1980'li yıllarda gelişen bu liberal ekonominin etkileri 1990'lı yıllarda kendisini daha da göstermiştir (Beğendik, 2006). 1980'li yıllardan sonraki dönemlerde günümüzün bilinçli tüketici profili ortaya çıkmıştır. Ancak asıl dönüşüm 1990'lı yıllarda olmuştur. Toplumun değişmesi ve ekonominin gelişmesi ile birlikte kent yaşamı, tüketim alışkanlıkları ve hipermarketlerden alışveriş ile gelişmiş ve yaygınlaşmıştır (Özkan, 2006). Sonuç olarak süpermarketler ve hipermarketler 1980'li yıllarda sistemli bir yükseliş göstermiştir. İlk olarak küçük süpermarketler açılmış sonrasında ise 1990'lı yıllarda büyük süpermarketler açılmaya başlamıştır (Yıldırım, 2006). 1990-2000 yılları arasında perakende sektöründeki asıl değişimin 1990'lı yıllara denk gelmesinde Avrupa genelinde ortak pazara geçiş ile uluslararası açılımların meydana gelmesi temel nedendir. Böylece çok uluslu perakendeler Türkiye piyasasına girmişlerdir (Erdoğan, 2003). 2000 yılları sonrasında ise, Türkiye'de son on yılda yani 2008 yılından bu yana perakende sektörü çok hızlı gelişmiştir. Ancak en hızlı gelişen perakende formatı ise indirimli marketler olmuştur. İlk örnekler ise Bim, Şok, A101 ve DiaSa gibi marketlerdir (Orel ve Nakıboğlu, 2004). Bu değişime temelde Türkiye'nin kent merkezlerindeki alışveriş merkezlerinin yaygınlaşması ve metropollerden başlayıp 20 yıldan daha kısa bir sürede tüm ülkeye yayılması gösterilebilir (Erkip ve Özuduru, 2015).

2. MARKET MARKASI

2.1. Market Markası Kavramı ve Kısa Tarihçesi

Market markası kavramı yabancı literatürde yer aldığı şekliyle Private Label Brands(PLB), Türkçeye "Perakende Market Markaları" olarak tercüme edilmiştir. Geliştirilen marka ismi, perakendeci işletme ismi ile aynı olarak kullanılması durumunda "Market veya Mağaza Markaları" (Store Brands) olarak anılırken, perakendeci isminden bağımsız olarak yeni bir marka isminin oluşturulması durumunda "Özel Marka", "Özgün Markalar" (Private Label) olarak tanımlanır (Migros'un Viva markaları). (Cop ve Türkoğlu, 2008). Perakende sektörünün değişen doğası ve perakende sektörünün artan popüleritesi ile 19. Yüzyılın başında ABD ve Avrupa birçok süpermarket ve mağaza zincirinde muazzam bir artış yaşanmış böylece market markası kavramı doğmuştur (Steenkamp ve Dekimpa, 1997). En eski market markası belki de Hanry Sands Brooks tarafından 1818'de kendi ismiyle New York'ta açtığı ilk mağazadır (Mahoney ve Sloane 1974). Zincir mağazalardaki gelişmelerle beraber ortaya çıkan perakendeci markalar, ABD'de 1863 yılında "Great Atlantic and Pasific

Tea” şirketi tarafından satışa sunulmaya başlanmıştır (Savaşçı, 2002). Perakende sektöründeki market markalı ürünlerin gelişimi 1970’lere kadar uzanır (McGoldrick, 2002). Bununla birlikte 1970’lerden bu yana market markaları sürekli olarak artış göstermiştir (Kumar ve Steenkamp, 2007). 1980’lerde ise piyasaya çakma marka olarak adlandırılan market markaları sürüldü. Bu çakma markalar ulusal markalardan daha ucuz ve daha düşük kalitedeydi. Böylece üreticiler üretim kapasitelerini arttırmak istediklerinde bu çakma markalı ürünlere yöneldiler. Bunun etkisiyle 1990’larda ve sonrasında perakendeci gıda işletmeleri daha çok rekabet edebilmek için market markası kalitesini artırma yoluna gittiler. Böylece bu ürünler farklı kategorilerde pazarın lideri ürünlere az benzer nitelikte olmaya başladı (Jonas ve Roosen, 2005). Market markalı ürünler, ilk olarak fazla teknoloji gerektirmeyen ürün grupları için üretilip piyasaya sunulmuştur. Özellikle; kuru bakliyat ve raf ömrü uzun ürünlerde market markalı ürünler görülmeye başladı. Ancak; zaman içerisinde teknolojinin gelişmesi ve market markalı ürünlerin diğer üretici markalar ile rekabetinin söz konusu olması ile birlikte diğer ürün gruplarında da hızlı gelişmeye başladı. Market markaları alkollü içecekler, ev eşyaları, temizlik ürünleri, evcil hayvan gıdaları ve malzemeleri ile kişisel bakım ürünlerine kadar geniş bir hatta yayılmıştır (Fettahlıoğlu, 2008).

2.2. Market Markasının Türkiye’deki Durumu

Türkiye’de market markalarının hızlı tüketim ürünlerindeki payı yükselen bir trend göstermektedir. Nielsen’in araştırmalarına göre Dünya’daki market markalarının en hızlı geliştiği ülke Türkiye’dir (Retail Türkiye, 2013). Türkiye market markaları açısından yapılan araştırmalarda hem satış olarak hem de pazar payı olarak kayda değer bir biçimde yükseldiği görülmüştür, indirim marketlerinin ve süpermarketlerin satış yönünden geleneksel dükkanları aşmış olduğu görülmüştür (Euromonitor, 2018). Market markalı ürünleri Türkiye’de ilk uygulamaya başlayan Migros markalı işletme, çocuk bezinden, peynire, deterjandan, yoğurda, hazır çorbadan dış fırçasına çok farklı kategoride Migros markalı ürünleri satmaktadır. Ayrıca Türkiye’de en büyük market zincirlerine sahip olan ve toptan fiyatına, perakende satış olarak kurulan Birleşik Mağazalar (BİM) özel etiketli ürünlerin sayısı 500’den fazla olmuştur (Kargem, 2016). Türkiye’de market markası cirosu 2012 yılında (sigara ve alkol hariç) %13,5 iken 2015 yılında %16,0’ya, 2016 yılında %16,3’e ve 2017’ye gelindiğinde ise %19,4’e yükselmiştir. Buradan anlaşılan market markası pazar payının son beş yılda %26’lık bir büyüme kaydettiğidir. Sektörel olarak ise Türkiye gıda ürünleri market markası pazar payı %25 ve temizlik ürünleri pazar payı ise %28 oranında artmıştır. Türk tüketiciler hala market

markalı ürünleri fiyat avantajı nedeniyle tercih etmeye devam etmektedir (PLAT, 2017). Bugün bünyesinde en çok market markası bulunduran zincir işletme BİM'dir. 2017 verilerine göre BİM'in satışlarının yaklaşık %70'i market markası ürünlerden oluşmaktadır. A101'de ise bu oran %50 ve Migros'ta %20'dir. Her yıl ortalama %20 büyüyen market markası pazarının beş yıl sonra 50 milyar TL büyüklüğe ulaşacağı öngörülmektedir (Yılmaz, 2018).

2.3. Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Satın Alma Niyeti'ne Etkileri

Bu faktörler; imaj, mağaza(market) imajı, market markası imajı ve algılanan risk şeklinde sırelanabilir. Bunlar aşağıda sırasıyla kısa kısa açıklanmıştır.

İmaj; Latince “imago” yani “resim” kökünden olup, insan zihninde bir kişi, kurum, ürün, olay gibi şeyler hakkında geliştirilen bilişsel ve psikolojik bir resmi ifade anlamına gelmektedir. İmaj süreci birey zihninde bazı öğelerin etkileşimi sonucu yavaş yavaş oluşmaktadır (Dinçer, 1998). İmaj kavramının işletmeler için bu kadar önemli olmasının temel nedeni imajın tüketici zihninde marka değerini oluşturan en önemli bileşenlerden biri olmasıdır (Keller, 1993). İmaj kavramının işletmeler için bir diğer faydası ise, olumlu imaja sahip markaları satın alma isteğinin tüketicilerde fazla olmasıdır (Day ve Deutscher, 1982). Böylece imaj işletmenin daha düşük maliyetle ürünleri satın almasına imkân vermektedir (Saraç, 2017).

Mağaza imajı; bireylerin söz konusu işletmeyi bir bütün olarak nasıl algıladığını ortaya koyan kavramdır (Barich ve Kotler 1991). Diğer bir ifadeyle Mağaza imajı, mağazada alışveriş yapan tüketicilerin bu deneyimleri sırasında mağazanın farklı özellikleri ile ilgili olan algılarının toplamı şeklinde ifade edilebilir (Samli vd. 1998). Tüketicilerin satın alma sürecinde algıladıkları mağaza imajı düzeyinin de önemi çok büyüktür. Marshall mağaza imajı ile ilgili çalışmasında; mağaza imajının, müşteri davranışlarını kapsayan psikolojik tepkileri üzerinde etkili olduğunu ifade etmiş ve etkin mağaza imajının müşteri satın alma davranışını olumlu yönde motive ettiğini belirtmiştir (Erciş vd, 2016).

Market markası imajı; Market markası imajı, markaya anlam ve değer katan unsurların toplamına verilen addır. Çünkü tüketiciler ürünleri ve markaları kendi zihinlerinde oluşturdukları imaja göre değerlendirir ve ürünü değil aslında imajı satın alırlar (Altınışik, 2004). Tüketiciler ürünlere ilişkin bilgi sahibi olmadıkları zaman, bu açığı imaj yardımıyla kapatmaya çalışmaktadırlar. Oluşacak olumlu bir imaj kavramı işletmelere kar, satış, maliyet ve dolaylı fayda olarak dönecektir. Böylece işletmeler olumlu imaj ile satışlarını genel olarak

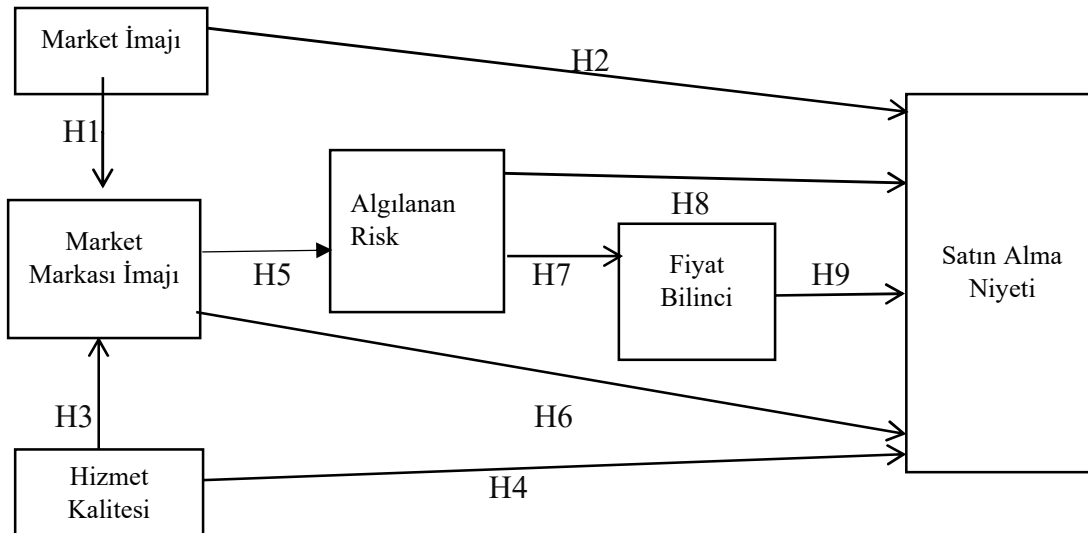
arttırmaktadır. Olumlu imaj satış ve karlılığı arttırmasının yanında işletmelerin maliyetlerini de azaltır (Gross, 2014).

Algılanan risk; tüketici davranışlarında risk alma etkinliği olarak tanımlanmaktadır. Algılanan risk satın alınacak ve kullanılacak ürünlere yönelik tüketicilerin satın alma öncesi algıladıkları belirsizlikler ve satın alma sonrası bekledikleri zararlardır (Chen ve He, 2003).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Evreni, Örneklemi ve Modeli

Araştırmanın evrenini Balıkesir'in Bandırma ve Gönen ilçelerinde yaşayan, BİM ve MİGROS marketlerinden düzenli olarak alışveriş yapan tüketiciler oluşturmaktadır. Bu araştırmada örneklem hacmi 650 olarak belirlenmiş bu toplamın kadın ve erkek arasında eşit dağılmasına dikkat edilmiştir. Bu toplamın 325'i Bim ve 325'i Migros olacak şekilde dağılım göstermektedir. Bu çalışmada tüketicilerin market markalarını satın alma sürecinde market markası imajına etki eden faktörler ile bu faktörlerin algılanan risk ve satın alma niyeti üzerindeki etkiye verdikleri tepkiler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak için bir model geliştirilmiştir. Geliştirilen bu modeli ve araştırmanın hipotezleri Wu, Yeh ve Hsiao'nun (2011) tarafından yapılan "The Effect Of Store Image And Service Quality On Brand Image And Purchase Intention For Private Label Brands" araştırmasının modelinden alınmıştır. Aşağıda test edilmek üzere araştırmanın kavramsal modeli Şekil-1'de gösterilmektedir



Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli.

Araştırmanın dayandığı hipotezler aşağıda Tablo-1’de sıralanmıştır.

Tablo 1. Araştırmanın Hipotezleri.

H1: Market imajının market markası imajı üzerinde olumlu bir etkisi vardır.
H2: Market imajının market markası satın alınma niyeti üzerinde olumlu bir etkisi vardır.
H3: Hizmet kalitesinin market markası imajı üzerinde olumlu bir etkisi vardır.
H4: Hizmet kalitesinin market markası satın alma niyeti üzerinde olumlu bir etkisi vardır.
H5: Daha iyi bir market markası imajı müşterilerin market markasını daha düşük riskli algılaması demektir.
H6: Daha iyi bir market markası imajı müşterilerin daha yüksek bir satın alma niyetine sahip olması demektir.
H7: Algılanan risk müşterilerin market markası ürünlerine karşı olan fiyat bilinci üzerinde olumsuz bir etkiye neden olur.
H8: Algılanan risk müşterilerin market markası ürünlerine karşı olan satın alma niyeti üzerinde olumsuz bir etkiye neden olur.
H9: Müşterinin fiyat bilincinde oluşan artış aynı zamanda market markası satın alma niyetinde de artışa neden olur

Hipotezlerin daha önce yapılmış yani tecrübe edilmiş bir araştırmaya dayandırılması sayesinde araştırmanın güvenilirlik sorunu yaşamaması anlamına gelmektedir.

3.2. Veri Toplama Araç ve Teknikleri

Araştırmanın literatür kısmında makaleler, kitaplar ve tez gibi yazılı kaynaklar taranmış ve buna göre ilgili alanyazısı oluşturulmuştur. Araştırmada veri toplama yöntemlerinden biri olan anket yöntemi kullanılmıştır. Anket soruları toplam 37 soru ve 7 bölümden oluşmaktadır;

- 1. Bölüm:** Cevaplayıcılar ile ilgili demografik sorular, (1-5).
- 2. Bölüm:** Market imajını gösteren ölçeğe ait sorular, (6-11)-(Collins-Dodd ve Lindley, 2003).
- 3. Bölüm:** Hizmet kalitesini gösteren ölçeğe ait sorular, (12-17)-(Brady ve Cronin, 2001).
- 4. Bölüm:** Market markası imajını gösteren ölçeğe ait sorular, (18-22)- (Vahie ve Paswan, 2006).
- 5. Bölüm:** Algılanan riski gösteren ölçeğe ait sorular, (23-31)-(Stone ve Gronhaug, 1993).
- 6. Bölüm:** Fiyat bilincini gösteren ölçeğe ait sorular, (32-35)- (Sinha ve Batra, 1999).
- 7. Bölüm:** Satın alma niyetini gösteren ölçeğe ait sorular, (36-37)-(Knight ve Kim, 2007).

Yukarıda bahsi geçen bölümlerden oluşan ölçekler kullanılarak anket formatı oluşturulmuştur (Wu, Yuh Yeh ve Hsiao, 2011). Bununla beraber yukarıda bahsi geçen bölümlerin tamamında güvenilirlik derecesini yüksek tutmak amacıyla 7’li likert ölçeği kullanılmıştır. Kullanılan bu

ölçekte denekler ankette yer alan, 1=kesinlikle katılmıyorum ile 7=kesinlikle katılıyorum şeklinde 1 ile 7 arasındaki ifadelerle ne oranda katıldıklarını belirtmişlerdir.

3.3. Verilerin Toplanma Süreci ve Analizinde Kullanılan İstatistikî Yöntemler

Araştırmaya konu olan anketin sorularının güvenilirlik derecesini belirlemek amacıyla 30 kişilik bir grup üzerinde örnek anket uygulanmış ve bu işlemin sonucunda anket formundaki soruların açık, anlaşılır ve cevaplanabilir nitelikte olduğu görülmüştür. Bu çerçevede 325 Bim ve 325 Migros olmak üzere toplamda 650 kişilik anket formu çıkartılmıştır. Anket çalışması Mayıs-Aralık 2017 tarihleri arasında bahsi geçen ilçelerde bir anketör tarafından her iki marketten alışveriş yapan tüketicilere ayrı ayrı ve yüz yüze yapılmıştır. Anket formlarının tamamı yüz yüze yapılmasından dolayı eksiksiz olarak tamamlanmıştır. Araştırmadan elde edilen verilerin analiz işlemlerinde katılımcıların demografik bilgilerine istatistikî olarak ulaşmak için frekans analizi, araştırmada kullanılan ölçeklerin ve elde edilen verilerin güvenilirlik düzeyini belirlemek amacıyla güvenilirlik analizi, ölçeklerde yer alan değişkenlerin belirlenebilmesi amacıyla açımlayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi, AMOS/SPSS bilgisayar programları ve YEM analizi ve hipotez testleri analizi gerçekleştirilmiştir.

4. BULGULAR

4.1. Frekans Analizi Bulguları (Bim)

Aşağıda Tablo-2’te Bim deneklerinin demografik özelliklerine ait bilgiler gösterilmektedir.

Tablo 2. Bim Deneklerinin Demografik Özellikleri.

Cinsiyet				
	N	%	Yüzelik Pay	Kümülatif Yüzelik
Erkek	179	55,1	55,1	55,1
Kadın	146	44,9	44,9	100,0
Toplam	325	100,0	100,0	
Yaş				
	N	%	Yüzelik Pay	Kümülatif Yüzelik
25 Yaş Altı	59	18,2	18,2	18,2
25-34 Yaş Arası	98	30,2	30,2	48,3
35-44 Yaş Arası	73	22,5	22,5	70,8
45-54 Yaş Arası	53	16,3	16,3	87,1
55-64 Yaş Arası	33	10,2	10,2	97,2
65 ve Üstü	9	2,8	2,8	100,0
Toplam	325	100,0	100,0	
Eğitim				
	N	%	Yüzelik Pay	Kümülatif Yüzelik
İlköğretim	46	14,2	14,2	14,2
Ortaokul	42	12,9	12,9	27,1
Lise	106	32,6	32,6	59,7
Yüksekokul (Ön Lisans)	46	14,2	14,2	73,8
Üniversite (Lisans)	67	20,6	20,6	94,5
Yüksek Lisans ve Üstü	18	5,5	5,5	100,0
Toplam	325	100,0	100,0	
Gelir				
	N	%	Yüzelik Pay	Kümülatif Yüzelik
1404 TL	103	31,7	31,7	31,7
1404-2000 TL Arası	98	30,2	30,2	61,8
2000-3000 TL Arası	59	18,2	18,2	80,0
3000-4000 TL Arası	36	11,1	11,1	91,1
4000-5000 TL Arası	12	3,7	3,7	94,8

Tablo 2'nin Devamıdır.

5000 TL ve Üstü	17	5,2	5,2	100,0
Toplam	325	100,0	100,0	
Meslek				
	N	%	Yüzelik Pay	Kümülatif Yüzelik
Esnaf	41	12,6	12,6	12,6
Memur	59	18,2	18,2	30,8
Ev Hanımı	30	9,2	9,2	40,0
İşçi	75	23,1	23,1	63,1
Öğrenci	42	12,9	12,9	76,0
Serbest Meslek	17	5,2	5,2	81,2
Emekli	25	7,7	7,7	88,9
Toplam	325	100,0	100,0	

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi katılımcıların %55,1'ni erkek, %44,9'unu ise kadınlar oluşturmaktadır. Yaşları incelendiğinde %30,2' ile 25-34 yaş arası olanlar ağırlıktadır. Eğitim durumları incelendiğinde %32,6 ile lise eğitimi alanlar ağırlıktadır. Buradan hareketle katılımcıların eğitim seviyesinin orta düzeyde olduğu söylenebilir. Gelir düzeyleri incelendiğinde %31,7 ile 1404 TL geliri olanlar ağırlıktadır. Meslekleri incelendiğinde ise %23,1 ile işçi sınıfı ağırlıktadır.

4.2. Frekans Analizi Bulguları (Migros)

Aşağıda Tablo-3'te Migros deneklerinin demografik özellikleri gösterilmektedir.

Tablo 3. Migros Deneklerinin Demografik Özellikleri.

Cinsiyet				
	N	%	Yüzelik Pay	Kümülatif Yüzelik
Erkek	176	54,2	54,2	54,2
Kadın	149	45,8	45,8	100,0
Toplam	325	100,0	100,0	
Yaş				
	N	%	Yüzelik Pay	Kümülatif Yüzelik
25 Yaş Altı	48	14,8	14,8	14,8
25-34 Yaş Arası	91	28,0	28,0	42,8
35-44 Yaş Arası	101	31,1	31,1	73,8
45-54 Yaş Arası	55	16,9	16,9	90,8
55-64 Yaş Arası	25	7,7	7,7	98,5
65 ve Üstü	5	1,5	1,5	100,0

Tablo 3'ün devamıdır.

Toplam	325	100,0	100,0	
Eğitim				
	N	%	Yüzdeler Pay	Kümülatif Yüzdeler
İlköğretim	50	15,4	15,4	15,4
Ortaokul	30	9,2	9,2	24,6
Lise	80	24,6	24,6	49,2
Yüksekokul (Ön Lisans)	42	12,9	12,9	62,2
Üniversite (Lisans)	111	34,2	34,2	96,3
Yüksek Lisans Ve Üstü	12	3,7	3,7	100,0
Toplam	325	100,0	100,0	
Gelir				
	N	%	Yüzdeler Pay	Kümülatif Yüzdeler
1404 TL	90	27,7	27,7	27,7
1404-2000 TL Arası	87	26,8	26,8	54,5
2000-3000 TL Arası	64	19,7	19,7	74,2
3000-4000 TL Arası	59	18,2	18,2	92,3
4000-5000 TL Arası	19	5,8	5,8	98,2
5000 TL ve Üstü	6	1,8	1,8	100,0
Toplam	325	100,0	100,0	
Meslek				
	N	%	Yüzdeler Pay	Kümülatif Yüzdeler
Esnaflık	18	5,5	5,5	5,5
Memur	108	33,2	33,2	38,8
Ev Hanımı	42	12,9	12,9	51,7
İşçi	72	22,2	22,2	73,8
Öğrenci	38	11,7	11,7	85,5
Serbest Meslek	9	2,8	2,8	88,3
Emekli	18	5,5	5,5	93,8
Diğer	20	6,2	6,2	100,0
Total	325	100,0	100,0	

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi katılımcıların %54,2'sinin erkek, %45,8'inin ise kadınlar olduğu görülmektedir. Yaşları incelendiğinde %31,1 ile 35-44 yaş arası olanlar ağırlıktadır. Eğitim durumları incelendiğinde %34,2 ile üniversite (lisans) mezunu olanlar ağırlıktadır. Buradan katılımcıların eğitim seviyesinin yüksek düzeyde olduğu söylenebilir. Gelir düzeyleri incelendiğinde %27,7 ile 1404 TL olanlar ağırlıkta olsa da BİM deneklerin

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi kıyasla geliri düzeyi yüksek olanlar daha fazladır. Meslekleri incelendiğinde ise, esnaf, %33,2 ile memur olanlar ağırlıktadır.

4.3. Güvenilirlik Analizi Bulguları (Bim)

Bim açısından güvenilirlik analizleri yapılarak sonuçlar Tablo-4'te gösterilmiştir. Genel kabul gören güvenilirlik düzeyi en az %70 (0,7)'dir (Padem, Göksu ve Konaklı, 2012).

Tablo 4. BİM Çalışmasında Kullanılan Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Analizleri.

	Önerme Aralığı	Önerme Sayısı	Ölçek	Cronbach's Alfa Değeri	Sig
1.	6-11	6 önerme	Market İmajı	,850	,000
2.	12-17	6 önerme	Hizmet Kalitesi	,849	,000
3.	18-22	5 önerme	Market Markası İmajı	,705	,000
4.	23-31	9 önerme	Algılanan Risk	,917	,000
5.	32-35	6 önerme	Fiyat Bilinci	,873	,000
6.	36-37	2 önerme	Satın Alma Niyeti	,829	,000

Çalışmada kullanılan market imajı ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,848, hizmet kalitesi ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,849, market markası imajı ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,705, algılanan risk ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,917, fiyat bilinci ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,873 ve satın alma niyeti ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,829 olarak bulunmuştur. Tabloda yer alan Cronbach Alfa değerlerinin tamamı 0,7'den büyük olduğundan ölçeğimiz güvenilirlidir.

4.4. Güvenilirlik Analizi Bulguları (Migros)

Migros açısından güvenilirlik analizleri yapılarak sonuçlar Tablo-5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Migros Çalışmasında Kullanılan Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Analizleri.

	Önerme Aralığı	Önerme Sayısı	Ölçek	Cronbach's Alfa Değeri	Sig
1.	6-11	6 önerme	Market İmajı	,798	,000
2.	12-17	6 önerme	Hizmet Kalitesi	,885	,000
3.	18-22	5 önerme	Market Markası İmajı	,711	,000
4.	23-31	9 önerme	Algılanan Risk	,891	,000
5.	32-35	6 önerme	Fiyat Bilinci	,867	,000
6.	36-37	2 önerme	Satın Alma Niyeti	,858	,000

Yıl / Year: 2019 Cilt / Volume: 9 Sayı / Issue: 18 Sayfalar / Pages: 361-390 Muhammet KÜÇÜK, Aybeniz AKDENİZ AR
Çalışmada kullanılan market imajı ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,798, hizmet kalitesi ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,885, market markası imajı ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,704, algılanan risk ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,891, fiyat bilinci ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,866, ve satın alma niyeti ölçeğine ait Cronbach Alfa değeri 0,858 olarak bulunmuştur. Çizelgede yer alan Cronbach Alfa değerlerini tamamı 0,7'den büyük olduğundan ölçeğimiz güvenilirdir.

4.5. Açımlayıcı Faktör Analizi (Bim)

Diğer bir deyimle keşfedici faktör analizi genel kullanımında, orijinal verilerden sağlanan faktörler olarak; regresyon, korelasyon, ve fark testleri gibi birçok analize fayda sağlayan analiz türüdür (Albayrak, 2006). Bu analizde kullanılan KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) yöntemi örneklem yeterliliğini ölçmeye yarayan bir testtir ve örnek büyüklüğü ile ilgilenmektedir. KMO oranının ise, 0,60'ın üstünde olması gereklidir (Johnson ve Winchern, 2014). Ayrıca maddelerin seçiminde faktör analizinin uygulanmasında genel kabul görmüş faktör yükü ve ortak faktör yükü oranı ise 0,30'un üstüdür. Bunun altındakiler araştırmaya dahil edilmezler (Hair vd. 1998). Geçerlilik ve güvenilirlik testlerinin daha iyi yapılabilmesi için toplam varyans oranının 0,50 ve üzerinde olmalıdır (Henson ve Roberts, 2006). Aşağıda açımlayıcı faktör analizi sonuçları Bim için Tablo-6'da gösterilmektedir.

Tablo 6. Açımlayıcı Faktör Analizi (BİM).

	Faktör Yükü (%)	Ortak Var.	λ
MARKA İMAJI			
Mİ1: Bu markette farklı çeşitlilikte ürünler bulunmaktadır.	0,732		
Mİ2: Bu marketin tüm ürünleri kalitelidir.	0,725		
Mİ3: Bu marketin tüm ürünleri düşük fiyatlıdır.	0,748	57,546	0,850
Mİ4: Bu marketin ürünleri ödenen ücrete değer.	0,836		
Mİ5: Bu marketin iç dizaynı bana hoş bir ortam hissi verir.	0,654		
Mİ6: Genel olarak bu market hakkında olumlu düşüncelere sahibim.	0,840		
HİZMET KALİTESİ			
EK1: Genel olarak bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin mükemmel olduğunu söyleyebilirim.	0,742		
EK2: Bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin yüksek seviyede olduğunu söyleyebilirim.	0,710		

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi

OHK1: Bu marketin fiziki ortamının kendi sektörünün en iyisi olduğunu söyleyebilirim.	0,804	74,451	0,849
--	--------------	---------------	--------------

Tablo 6'nın Devamıdır.

OHK2: Bu marketin fiziki ortamının diğer marketlere kıyasla yüksek olduğunu söyleyebilirim.	0,783		
HSK1: Ben bu marketi her ziyaretlerimde mükemmel bir deneyim elde ederim.	0,742		
HSK2: Bu marketin müşterilerine sunduğu hizmet hakkında olumlu hislerim var.	0,755		
MARKET MARKASI İMAJI			
K1: Bu marketten satın aldığım pek çok market markası ürünü bir şekilde kusurlu çıkıyor.	0,862		
K2: Bu marketten satın aldığım market markası ürünlerinin çoğunluğu çok hızlı bozuluyor.	0,877		
K3: Bu market, market markası ürünlerinin kalitesine yeteri kadar dikkat etmez.	0,857	82,069	0,705
ET1: Ben bu marketin, market markası ürünlerini çok seviyorum.	0,897		
ET2: Ben bu marketin en çok satın aldığım market markası ürünlerinden memnun kalırım.	0,875		
ALGILANAN RİSK			
PR1: Bu marketin satın aldığım market markası ürünlerine harcadığım para boşa gider.	0,699		
PR2: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman akıllıca bir harcama yapmadığım için endişeli olurum	0,780		
PR3: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman verdiğim paraya değmeyeceği endişesi taşıyorum.	0,742		
VR1: Kullanmak amacıyla satın alınan market markası ürününün güvenilir ve sağlam ürün olup olmayacağı konusunda endişeli olurum.	0,776		
VR2: Kullanmak amacıyla bu market markasını satın aldığım zaman bu ürünün bana sunmasını umduğum faydalar konusunda endişeli olurum.	0,825		
VR3: Kullanmak amacıyla almayı düşündüğüm market markası ürününün beklenileni yerine getirip getirmeyeceği konusunda endişeli olurum.	0,795	72,019	0,917
FR1: Evde kullanmak amacıyla market markası ürünlerini satın alırken vücudumun bu ürünleri aşırı kullanmadan zarar görme ihtimali beni endişelendirir.	0,801		
FR2: Evde kullanmak amacıyla satın aldığım market markası ürününün bazı rahatsız edici fiziksel yan etkilere neden olup olmayacağı konusunda endişeli olurum.	0,794		

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi
Tablo 6'nın Devamıdır.

FR3: Bazı market markası ürünlerini evde kullanmak amacıyla satın almaya niyet ettiğimde bu tamamen güvenli olmadığından, olası fiziksel risklerin oluşabilmesi konusunda endişeli olurum.	0,761		
FİYAT BİLİNCİ			
FA1: İhtiyacım olan ürünleri satın alırken en düşük fiyatlı markaları satın alma eğiliminde olurum	0,856		
FA2: Bir marka satın alırken hazırdaki en ucuz olanına bakarım.	0,875		
FA3: Satın alma konusunda ağırlıklı olarak fiyata bakarım.	0,865	72,482	0,873
FA4: Bir ürün seçerken fiyat benim için en önemli faktördür.	0,808		
SATIN ALMA NİYETİ			
SAN1: Ben bu marketten, market markası satın almayı sık sık düşünürüm.	0,924		
SAN2: Ben bu marketten, market markası satın almak için daha sık plan yaparım.	0,924	85,391	0,829
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy: 0,972 Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square: 6685,606 df: 496 Sig.: ,000			

Geliştirilen ölçeklerin yapı geçerliliklerini test etmek için açımlayıcı faktör analizi testi yapılmış, KMO örneklem yeterliği katsayısı 0,972; Bartlett testi ki-kare değeri: 6685,606, df: 496 ve Sig: 000 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Ayrıca tüm değişkenlerin faktör yükleri ve ortak varyans değerleri ise 0,30'un üstünde çıkmıştır. Bu durum ise tüm maddelerin iyi ölçüm yaptığını ve araştırmaya dahil edileceğini göstermektedir. Bununla beraber toplam varyans değerleri 0,50'nin üzerinde ve uyumlu çıkmıştır.

4.6. Açımlayıcı Faktör Analizi (Migros)

Aşağıda açımlayıcı faktör analizi sonuçları Migros için Tablo-7'de gösterilmektedir.

	Faktör Yükü (%)	Ortak Var.	λ
MARKET İMAJI			
Mİ2: Bu marketin tüm ürünleri kalitelidir.	0,739		
Mİ3: Bu marketin tüm ürünleri düşük fiyatlıdır.	0,575	54,193	0,798
Mİ4: Bu marketin ürünleri ödenen ücrete değer.	0,801		

Mİ5: Bu marketin iç dizaynı bana hoş bir ortam hissi verir.	0,762		
--	--------------	--	--

Tablo 7. Açımlayıcı Faktör Analizi (MİGROS).

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi
Tablo 7'nin Devamıdır.

Mİ6: Genel olarak bu market hakkında olumlu düşüncelere sahibim.	0,782		
HİZMET KALİTESİ			
EK1: Genel olarak bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin mükemmel olduğunu söyleyebilirim.	0,806		
EK2: Bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin yüksek seviyede olduğunu söyleyebilirim.	0,814		
OHK1: Bu marketin fiziki ortamının kendi sektörünün en iyisi olduğunu söyleyebilirim.	0,804	63,608	0,885
OHK2: Bu marketin fiziki ortamının diğer marketlere kıyasla yüksek olduğunu söyleyebilirim.	0,769		
HSK1: Ben bu marketi her ziyaretlerimde mükemmel bir deneyim elde ederim.	0,784		
HSK2: Bu marketin müşterilerine sunduğu hizmet hakkında olumlu hislerim var.	0,808		
MARKET MARKASI İMAJI			
K1: Bu marketten satın aldığım pek çok market markası ürünü bir şekilde kusurlu çıkıyor.	0,834		
K2: Bu marketten satın aldığım market markası ürünlerinin çoğunluğu çok hızlı bozuluyor.	0,835		
K3: Bu market, market markası ürünlerinin kalitesine yeteri kadar dikkat etmez.	0,824	81,051	0,711
ET1: Ben bu marketin, market markası ürünlerini çok seviyorum.	0,861		
ET2: Ben bu marketin en çok satın aldığım market markası ürünlerinden memnun kalırım.	0,836		
ALGILANAN RİSK			
PR1: Bu marketin satın aldığım market markası ürünlerine harcadığım para boşa gider.	0,630		
PR2: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman akıllıca bir harcama yapmadığım için endişeli olurum.	0,697		
PR3: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman verdiğim paraya değmeyeceği endişesi taşıyorum.	0,662		
VR1: Kullanmak amacıyla satın alınan market markası ürününün güvenilir ve sağlam ürün olup olmayacağı konusunda endişeli olurum.	0,767		
VR3: Kullanmak amacıyla almayı düşündüğüm market markası ürününün beklenileni yerine getirip getirmeyeceği konusunda endişeli olurum.	0,821	82,078	0,891
FR1: Evde kullanmak amacıyla market markası ürünlerini satın alırken vücudumun bu ürünleri aşırı kullanmadan zarar görme ihtimali beni endişelendirir.	0,766		

FR2: Evde kullanmak amacıyla satın aldığım market markası ürününün bazı rahatsız edici fiziksel yan etkilere neden olup olmayacağı konusunda endişeli olurum.	0,770		
FR3: Bazı market markası ürünlerini evde kullanmak amacıyla satın almaya niyet ettiğimde bu tamamen güvenli olmadığından, olası fiziksel risklerin oluşabilmesi konusunda endişeli olurum.	0,686		
FİYAT BİLİNCİ			
FA1: İhtiyacım olan ürünleri satın alırken en düşük fiyatlı markaları satın alma eğiliminde olurum.	0,817		
FA2: Bir marka satın alırken hazırdaki en ucuz olanına bakarım.	0,873		
FA3: Satın alma konusunda ağırlıklı olarak fiyata bakarım.	0,871	71,449	0,867
FA4: Bir ürün seçerken fiyat benim için en önemli faktördür.	0,819		
SATIN ALMA NİYETİ			
SAN1: Ben bu marketten, market markası satın almayı sık sık düşünürüm.	0,936		
SAN2: Ben bu marketten, market markası satın almak için daha sık plan yaparım.	0,936	87,572	0,858
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy: 0,855 Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square: 6299,619 df: 465 Sig: ,000			

Geliştirilen ölçeklerin yapı geçerliliklerini test etmek için açımlayıcı faktör analizi testi yapılmış, KMO örneklem yeterliği katsayısı 0,855; Bartlett testi ki-kare değeri: 6299,619, df: 465 ve Sig: 000 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Ayrıca tüm değişkenlerin faktör yükleri ve ortak varyans değerleri ise 0,30'un üstünde çıkmıştır. Bu durum ise tüm maddelerin iyi ölçüm yaptığını ve araştırmaya dahil edileceğini göstermektedir. Bununla beraber toplam varyans değerleri 0,50'nin üzerinde ve uyumlu çıkmıştır.

4.7. Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum (Yem) İndeksleri

Açımlayıcı faktör analizi sonuçlarında Bim ve Migros için genel olarak araştırma modelinin 6 gizil değişkene sahip olduğu görülmüştür. Doğrulayıcı faktör analizi kapsamında öncelikle, modelin tanımlanması için açımlayıcı faktör analizi neticesinde elde edilen 32 faktör ve 6 gizil değişken gösterge değişkenler olarak tanımlanarak Amos ortamında bir ölçüm modeli oluşturulmuştur. 32 madde ve 6 boyuttan oluşan yapının doğrulayıcı faktör analizine geçmeden önce araştırma modelinin uyum indekslerine bakılır.

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi YEM (Structural Equation Modeling) özellikle pazarlama gibi bilimlerde değişkenler arasındaki ilişkilerin değerlendirilmesinde ve modellerin testinde kullanılan bir modeldir (Tüfekçi ve Tüfekçi, 2006).

4.8. Doğrulayıcı Faktör Analizi (Bim)

Analiz sonucunda ise standardize edilmiş regresyon katsayıları, korelasyon, çoklu korelasyon ve varyans değerleri sonuçlarına göre, modelde bulunan yolların istatistiksel olarak anlamlı düzeyde olduğu görülmüştür. Doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Bim için Tablo-10'da gösterilmektedir. Modeldeki değişkenlerin standardize edilmiş regresyon katsayılarına ait faktör yükü değerleri, standart hata t (anlamlılık) değerleri ve CR değerleri gösterilmektedir. Gözlenen değişkenlerin ilgili oldukları yapıyı betimleyip betimlemediklerini ifade eden birleşik güvenilirlik (CR), belirli bir faktöre yüklenen içsel güvenilirliği Bim için göstermektedir. Ayrıca testin sonucunda elde edilen model uyum değerleri Tablo-9'da gösterilmektedir.

	SRK	SH	T
MARKET İMAJI (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,890) (AVE:0,579)			
Mİ6: Genel olarak bu market hakkında olumlu düşüncelere sahibim.	0,753		
Mİ5: Bu marketin iç dizaynı bana hoş bir ortam hissi verir.	0,665	0,091	10,697
Mİ4: Bu marketin ürünleri ödenen ücrete değer.	0,740	0,067	14,858
Mİ3: Bu marketin tüm ürünleri düşük fiyattır.	0,691	0,090	11,127
Mİ2: Bu marketin tüm ürünleri kalitelidir.	0,688	0,085	10,833
Mİ1: Bu markette farklı çeşitlilikte ürünler bulunmaktadır.	0,625	0,081	11,386
HİZMET KALİTESİ (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,889) (AVE:0,581)			
EK1: Genel olarak bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin mükemmel olduğunu söyleyebilirim.	0,584	0,084	9,804
EK2: Bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin yüksek seviyede olduğunu söyleyebilirim.	0,535	0,087	8,984
OHK1: Bu marketin fiziki ortamının kendi sektörünün en iyisi olduğunu söyleyebilirim.	0,712	0,087	11,929
OHK2: Bu marketin fiziki ortamının diğer marketlere kıyasla yüksek olduğunu söyleyebilirim.	0,689	0,085	11,500
HSK1: Ben bu marketi her ziyaretlerimde mükemmel bir deneyim elde ederim.	0,736	0,081	12,389
HSK2: Bu marketin müşterilerine sunduğu hizmet hakkında olumlu hislerim	0,739		

var.			
------	--	--	--

Tablo 8. Doğrulayıcı Faktör Analizi (Bim).

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi
Tablo 8'in Devamıdır.

MARKET MARKASI İMAJI (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,941) (AVE:0,634)			
ET1: Ben bu marketin, market markası ürünlerini çok seviyorum.	0,889		
ET2: Ben bu marketin en çok satın aldığım market markası ürünlerinden memnun kalırım.	0,823	0,072	15,556
ALGILANAN RİSK (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,899) (AVE:0,608)			
PR1: Bu marketin satın aldığım market markası ürünlerine harcadığım para boşa gider.	0,630		
PR2: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman akıllıca bir harcama yapmadığım için endişeli olurum.	0,730	0,093	9,325
PR3: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman verdiğim paraya değmeyeceği endişesi taşırım.	0,657	0,095	10,483
VR1: Kullanmak amacıyla satın alınan market markası ürününün güvenilir ve sağlam ürün olup olmayacağı konusunda endişeli olurum.	0,703	0,097	9,606
VR2: Kullanmak amacıyla bu market markasını satın aldığım zaman bu ürünün bana sunmasını umduğum faydalar konusunda endişeli olurum.	0,756	0,099	10,039
VR3: Kullanmak amacıyla almayı düşündüğüm market markası ürününün beklenilene yerine getirip getirmeyeceği konusunda endişeli olurum.	0,727	0,099	10,640
FR1: Evde kullanmak amacıyla market markası ürünlerini satın alırken vücudumun bu ürünleri aşırı kullanmadan zarar görme ihtimali beni endişelendirir.	0,762	0,099	10,327
FR2: Evde kullanmak amacıyla satın aldığım market markası ürününün bazı rahatsız edici fiziksel yan etkilere neden olup olmayacağı konusunda endişeli olurum.	0,724	0,075	14,828
FR3: Bazı market markası ürünlerini evde kullanmak amacıyla satın almaya niyet ettiğimde bu tamamen güvenli olmadığından, olası fiziksel risklerin oluşabilmesi konusunda endişeli olurum.	0,678	0,068	15,316
FİYAT BİLİNCİ (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,914) (AVE:0,728)			
FA1: İhtiyacım olan ürünleri satın alırken en düşük fiyatlı markaları satın alma eğiliminde olurum.	0,869	0,091	12,335
FA2: Bir marka satın alırken hazırdaki en ucuz olanına bakarım.	0,834	0,089	12,474
FA3: Satın alma konusunda ağırlıklı olarak fiyata bakarım.	0,757	0,071	14,062
FA4: Bir ürün seçerken fiyat benim için en önemli faktördür.	0,743		
SATIN ALMA NİYETİ (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,921) (AVE:0,853)			
SAN1: Ben bu marketten, market markası satın almayı sık sık düşünürüm.	0,904	0,108	10,825
SAN2: Ben bu marketten, market markası satın almak için daha sık plan yaparım.	0,783		

Yıl / Year: 2019 Cilt / Volume: 9 Sayı / Issue: 18 Sayfalar / Pages: 361-390 Muhammet KÜÇÜK, Aybeniz AKDENİZ AR Birleşik güvenilirlik (CR) değerinin 0,70 üzerinde değer alması, gizil yapı göstergelerinin güvenilir ve aynı yapıyı ölçtüğünün bir göstergesidir (Hair vd. 1995). Ayrıca İlgili gizil yapı için hesaplanan göstergelerdeki toplam varyansın açıklanmasıyla hesaplanabilen açıklanan ortalama varyans (AVE) değeri de bileşik güvenilirliğin tamamlayıcısıdır. AVE değerinin 0,50 ve üzerinde bir değer alması gerekmektedir (Yoon, 2002). CR değerleri 0,70'in ve AVE değerleri 0,50'nin üzerinde çıkmıştır. Bu durum ölçümde yer alan gizil yapı göstergelerinin güvenilir olduğunu ve her boyutun aynı yapıyı ölçtüğünün bir göstergesidir (Pedhazur, 1997). Modelin uyum indeksleri Tablo-9'da gösterildiği gibi iyi uyum değerlerine sahiptirler.

Tablo 9. Yapısal Modelin Uyum Değerleri (Bim).

CMIN	DF	CMIN/DF(X ²)	P	GFI	AGFI	RMR	NFI	TLI	IFI	CFI	RMSEA
621,725	336	1,850	,000	,881	,846	,162	,898	,939	,950	,950	,051

Modelin CMIN 621,725 ve ki-kare/sd (CMIN/DF) değeri 1,850 bulunmuştur. Bu değer 3'den küçük olduğundan dolayı kabul edilebilir bir uyum vardır. GFI değeri 0,881; AGFI değeri 0,846; PGFI değeri 0,680; PNFI değeri 0,743; RMR değeri 0,162; NFI değeri 0,898; TLI değeri 0,939; IFI değeri 0,950; CFI değeri 0,950; ve RMSEA değeri 0,051 olarak bulunmuştur. Ayrıca AIC, CAIC ile ECVI değerleri daha uygun çıkmıştır.

4.9. Doğrulayıcı Faktör Analizi (Migros)

Aşağıda doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Migros için Tablo-10'da gösterilmektedir. Modele ait standardize edilmiş regresyon katsayıları, korelasyon, çoklu korelasyon ve varyans değerlerine göre, modelde bulunan tüm yolların istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Tablo-10'da modeldeki değişkenlerin faktör yük değerleri, standart hata t değerleri ve CR değerleri gösterilmektedir. Gözlenen değişkenlerin alakalı oldukları yapıları betimleyip betimlemediklerini ifade eden birleşik güvenilirlik (CR), belirli bir faktöre yüklenen içsel güvenilirliği Migros için gösterilmektedir. Modelin testi sonucunda elde edilen model uyum değerleri ise Tablo-11'de gösterilmektedir.

Tablo 10. Doğrulayıcı Faktör Analizi (MİGROS).

	SRK	SH	T
MARKET İMAJI (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,795) (AVE:0,561)			
Mİ6: Genel olarak bu market hakkında olumlu düşüncelere sahibim.	0,775		
Mİ5: Bu marketin iç dizaynı bana hoş bir ortam hissi verir.	0,640	0,064	12,773
Mİ4: Bu marketin ürünleri ödenen ücrete değer.	0,656	0,071	11,172

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi

M13: Bu marketin tüm ürünleri düşük fiyatlıdır.	0,426	0,076	6,791
--	--------------	--------------	--------------

Mİ2: Bu marketin tüm ürünleri kalitelidir.	0,690	0,078	11,142
Mİ1: Bu markette farklı çeşitlilikte ürünler bulunmaktadır.	0,544	0,075	9,133
HİZMET KALİTESİ (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,878) (AVE:0,635)			
EK1: Genel olarak bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin mükemmel olduğunu söyleyebilirim.	0,698	0,076	11,842
EK2: Bu market çalışanlarıyla olan karşılıklı etkileşim kalitemin yüksek seviyede olduğunu söyleyebilirim.	0,730	0,075	12,379
OHK1: Bu marketin fiziki ortamının kendi sektörünün en iyisi olduğunu söyleyebilirim.	0,732	0,077	12,513
OHK2: Bu marketin fiziki ortamının diğer marketlere kıyasla yüksek olduğunu söyleyebilirim.	0,682	0,075	11,573
HSK1: Ben bu marketi her ziyaretlerimde mükemmel bir deneyim elde ederim.	0,737	0,062	15,597
HSK2: Bu marketin müşterilerine sunduğu hizmet hakkında olumlu hislerim var.	0,769		
MARKET MARKASI İMAJI (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,905) (AVE:0,563)			
ET1: Ben bu marketin, market markası ürünlerini çok seviyorum.	0,869		
ET2: Ben bu marketin en çok satın aldığım market markası ürünlerinden memnun kalırım.	0,869	0,063	16,735
ALGILANAN RİSK (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,911) (AVE:0,535)			
PR1: Bu marketin satın aldığım market markası ürünlerine harcadığım para boşa gider.	0,365		
PR2: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman akıllıca bir harcama yapmadığım için endişeli olurum.	0,473	0,065	6,537
PR3: Kişisel kullanımım için market markası ürünlerini satın aldığım zaman verdiğim paraya değmeyeceği endişesi taşırım.	0,372	0,069	7,956
VR1: Kullanmak amacıyla satın alınan market markası ürününün güvenilir ve sağlam ürün olup olmayacağı konusunda endişeli olurum.	0,551	0,066	6,588
VR2: Kullanmak amacıyla bu market markasını satın aldığım zaman bu ürünün bana sunmasını umduğum faydalar konusunda endişeli olurum.	0,519	0,063	10,229
VR3: Kullanmak amacıyla almayı düşündüğüm market markası ürününün beklenileni yerine getirip getirmeyeceği konusunda endişeli olurum.	0,588	0,064	9,574
FR1: Evde kullanmak amacıyla market markası ürünlerini satın alırken vücudumun bu ürünleri aşırı kullanmadan zarar görme ihtimali beni endişelendirir.	0,916	0,065	11,073
FR2: Evde kullanmak amacıyla satın aldığım market markası ürününün bazı rahatsız edici fiziksel yan etkilere neden olup olmayacağı konusunda endişeli	0,927	0,059	19,696

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi

olurum.

Tablo 10'un Devamıdır.

FR3: Bazı market markası ürünlerini evde kullanmak amacıyla satın almaya niyet ettiğimde bu tamamen güvenli olmadığından, olası fiziksel risklerin oluşabilmesi konusunda endişeli olurum.	0,804	0,059	19,959
FİYAT BİLİNCİ (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,909) (AVE:0,714)			
FA1: İhtiyacım olan ürünleri satın alırken en düşük fiyatlı markaları satın alma eğiliminde olurum.	0,673		
FA2: Bir marka satın alırken hazırdaki en ucuz olanına bakarım.	0,761	0,123	6,796
FA3: Satın alma konusunda ağırlıklı olarak fiyata bakarım.	0,862	0,139	7,121
FA4: Bir ürün seçerken fiyat benim için en önemli faktördür.	0,772	0,073	14,624
SATIN ALMA NİYETİ (Birleşik Güvenilirlik- CR:0,933) (AVE:0,876)			
SAN1: Ben bu marketten, market markası satın almayı sık sık düşünürüm.	0,933		
SAN2: Ben bu marketten, market markası satın almak için daha sık plan yaparım.	0,805	0,088	13,319

CR değerleri 0,70'in ve AVE değerleri 0,50'nin üzerinde görülmektedir. Bu durum, ölçümde yer alan gizil yapı göstergelerinin güvenilir olduğunu ve her boyutun aynı yapıyı ölçtüğünün bir göstergesi olarak nitelendirilebilir. Ayrıca Migros için aşağıda Tablo-11'de model uyum değerleri verilmiştir. Modelin uyum indeksleri gösterildiği gibi iyi uyum değerlerine sahiptirler.

Tablo 11. Yapısal Modelin Uyum Değerleri (Migros).

CMIN	DF	CMIN/DF(X ²)	P	GFI	AGFI	RMR	NFI	TLI	IFI	CFI	RMSEA
492,420	331	1,488	,000	,904	,874	,178	,920	,965	,972	,972	,039

Modelin CMIN 492,420 ve ki-kare/sd (CMIN/DF) değeri 1,488 bulunmuştur. Bu değer 3'den küçük olduğundan dolayı kabul edilebilir bir uyum vardır. GFI değeri 0,904; AGFI değeri 0,874; PGFI değeri 0,688; PNFI değeri 0,750; RMR değeri 0,178; NFI değeri 0,920; TLI değeri 0,965; IFI değeri 0,972; CFI değeri 0,972; ve RMSEA değeri 0,039 olarak bulunmuştur. Ayrıca AIC, CAIC ile ECVI değerleri daha uygun çıkmıştır.

4.10. Hipotez Testi (Bim)

Araştırma ölçüm modelinin doğrulanmasından sonra yapısal modelin hipotez testine geçilmiş ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca Amos çıktıları dikkate alınarak BİM için yol katsayıları ve hipotezlerin sonuçları ile yorumları aşağıda Tablo-12'de sırasıyla gösterilmektedir.

Tablo 12. Yol Katsayıları ve Hipotez Sonucu (BİM).

	Standart Tahmin Değer	Standart Hata	t	P	Hipotez Sonucu
Marketmarkasıimajı<---Marketimajı	,509	,065	7,821	***	H1: KABUL
Satınalmaniyeti<---Marketimajı	,257	,090	2,846	,004	H2: KABUL
Marketmarkasıimajı<---Hizmetkalitesi	,332	,067	4,943	***	H3: KABUL
Satınalmaniyeti<---Hizmetkalitesi	,162	,090	1,805	,071	H4: RET
Algılananrisk<---Marketmarkasıimajı	,153	,047	3,235	,001	H5: KABUL
Satınalmaniyeti<---Marketmarkasıimajı	,153	,071	2,135	,033	H6: KABUL
Fiyatabilinci<---Algılananrisk	-,264	,063	-4,226	***	H7: KABUL
Satınalmaniyeti<---Algılananrisk	-,030	,063	-,469	,639	H8: RET
Satınalmaniyeti<---Fiyatbilinci	,213	,054	3,915	***	H9: KABUL
Risk<---Kalite	-,254	,077	-3,276	,001	H10: KABUL
Risk<---İmaj	,188	,075	2,492	,013	H11: KABUL
Değer<---Kalite	,298	,079	3,767	***	H12: KABUL
Değer<---Marka	,201	,066	3,028	***	H13: KABUL
Kalite<---->İmaj	,660	,121	9,910	***	H14: KABUL

4. 11. Hipotez Testi (Migros)

Araştırma ölçüm modelinin doğrulanmasından sonra yapısal modelin hipotez testine geçilmiş ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca Amos çıktıları dikkate alınarak Migros için yol katsayıları ve hipotezlerin sonuçları ile yorumları aşağıda Tablo-13'te sırasıyla gösterilmektedir.

Tablo 13. Yol Katsayıları ve Hipotez Sonuçları(Migros).

	Standart Tahmin Değeri	Standart Hata	t	P	Hipotez Sonucu
Marketmarkasıimajı<---Marketimajı	,405	,080	5,083	***	H1: KABUL
Satınalmaniyeti<---Marketimajı	,130	,092	1,417	,157	H2: RET
Marketmarkasıimajı<---Hizmetkalitesi	,440	,072	6,075	***	H3: KABUL
Satınalmaniyeti<---Hizmetkalitesi	,277	,085	3,264	,001	H4: KABUL
Algılananrisk<---Marketmarkasıimajı	,161	,076	2,132	,033	H5: KABUL

Satınalmaniyeti<---Marketmarkasıımaı	,334	,064	5,192	***	H6: KABUL
--------------------------------------	------	------	-------	-----	-----------

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi
Tablo 13'ün Devamıdır.

FiyatAlgısı<---Algılananrisk	-,121	,069	-1,752	,080	H7: RET
SatınAlmaniyeti<---Algılananrisk	-,111	,065	-1,706	,088	H8: RET
SatınAlmaniyeti<---FiyatAlgısı	,093	,051	1,831	,067	H9: RET
Risk<---Kalite	,141	,069	2,056	,040	H10: KABUL
Marka<---Risk	,012	,058	,211	,833	H11: RET
Değer<--- Marka	,361	,053	6,744	***	H12: KABUL
Kalite<---->İmaj	,704	,122	10,336	***	H13: KABUL

SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışma sonucunda eğitim düzeyi, iş pozisyonu ve gelir düzeyi arttıkça BİM'den MİGROS'a yönelimin arttığı görülmüştür. Buradan BİM marketlerinin düşük fiyatlı ve indirimli market olduğu algısı doğru çıkarken, MİGROS için ise yüksek fiyatlı ve belli bir sınıfa hitap eden market olduğu algısı doğru çıkmaktadır. Kendi ekonomik bağımsızlıklarını elde eden, kalite ve hizmet kalitesi hassasiyeti olan kadınların, ayrıca tüketimin hazcı boyutundan tat almak motivasyonu ile MİGROS'tan alışveriş yapmaya yöneldikleri, buna karşın kalite ve hizmetten ziyade düşük fiyat hassasiyeti yüksek olan erkeklerin BİM'den alışveriş yapmaya yöneldikleri görülmüştür. Pazarlama stratejisinde kadın-erkek profillerinin farklı alışkanlık ve düşünceleri önemlidir. BİM müşterilerinin marketin dış imajına, MİGROS müşterilerine kıyasla daha çok önem verdikleri ortaya çıkmıştır. Yani BİM müşterilerinin market markası tercihlerinde ve satın alma niyetleri sürecinde gittikleri marketin dış imajından etkilendikleri görülmektedir. MİGROS müşterileri için ise market markası satın alma niyeti sürecinde market imajının önemi olmamakla beraber, olumlu bir market markası imajı açısından önemlidir. MİGROS müşterilerinin sunulan hizmet kalitesinin önemine, BİM müşterilerine kıyasla daha çok önem verdikleri ortaya çıkmıştır. MİGROS müşterileri için verilen müşteri hizmetinin market markasını satın alma niyeti ve ürünün imajı açısından önemi vardır. Ancak BİM müşterileri için hizmet kalitesinin satın alma niyeti üzerinde değil de market markası imajı üzerinde olumlu etkisi vardır. Özetle MİGROS müşterisi verilen hizmetin kalitesine BİM müşterisinden daha çok önem vermektedir. Hizmet kalitesinin ürün imajı ve satın alma niyeti açısından pazarlamada çok önemli etkisi var. BİM ve MİGROS müşterilerinin ikisinde de market markası imajının daha da iyileştirilmesinin, risk algısını düşürdüğü ve satın alma niyetini yükselttiği düşüncesi mevcuttur. Yani market markasının genel imajı ne kadar çok iyi

Yıl / Year: 2019 Cilt / Volume: 9 Sayı / Issue: 18 Sayfalar /Pages: 361-390 Muhammet KÜÇÜK, Aybeniz AKDENİZ AR olursa pazarlanması da o derece olumlu olmaktadır. MİGROS müşterisi için market markası satın alma niyeti ve fiyat algısı üzerinde olumsuz bir risk algısı taşımamaktadır. Ancak BİM müşterisi için olumsuz risk algısının fiyat algısı üzerinde olumsuz bir etkisi vardır. Bununla birlikte BİM müşterisi risk algısının satın alma niyetini olumsuz yönde etkilediğine inanmaktadır. Böylece pazarlamada ürün risk algısının market göre değişiklik gösterdiği görülmektedir. BİM müşterisi ürün fiyat algısında meydana gelecek yükselişin market markası satın alma niyetini arttıracığı inancı varken, MİGROS müşterisinde bu durum tersinedir. Yani BİM müşterisinin fiyat algısı hassasiyeti yüksek iken, MİGROS müşterisinin fiyat algısı hassasiyeti düşüktür. Burada yine markete göre farklılık gösteren bir durum vardır. Sonuç olarak bu araştırma tüketicilerin MİGROS ve BİM gibi hedef kitlesi farklı iki perakende marketin market markalarını satın alma niyetleri üzerinde ne tür faktörlerin etkili olduğunu bulma amacı taşımış ve araştırma sonucunda iki marketin müşterilerinin alışveriş yaptıkları market göre farklı yaklaşımlara sahip oldukları ortaya çıkmıştır. MİGROS yüksek gelirlili, eğitilmiş, imaj ve risk algısı düşük ve fiyata değil kaliteye bakan müşteri iken, BİM müşterisi ise bunların tam tersi olduğu görülmüştür.

ÖNERİLER

Çalışmanın sonuçları doğrultusunda market markalarının pazarlanması konusunda pazarlama yöneticilerine araştırma şu önerileri sunmaktadır:

- * Market markası açısından tüketicilerin market markası imajı ve hizmet kalitesinden etkilenme oranı yüksektir. Bu nedenle pazarlama uzmanları ve market yöneticilerinin market markası imajına ve hizmet kalitesini artırıcı çalışmalara yoğunlaşması gereklidir.
- * BİM açısından fiyat algısı, risk algısı ve market imajının müşteriler üzerindeki etkisi yüksektir. Bu nedenle market yöneticileri ve pazarlama uzmanları risk ve fiyat algısını düşürücü ama market imajını yükseltici çalışmalar yapmalıdırlar.
- * MİGROS açısından fiyat algısı, risk algısı ve market imajının müşteriler üzerindeki etkisi düşük, hizmet kalitesi ile market markası imajı hassasiyeti yüksektir. Bu nedenle marketin pazarlama uzmanları ve yöneticileri marka imajına ve hizmet kalitesine yoğunlaşmalıdırlar.

- * Her iki market açısından da market markası imajının daha iyi olmasının müşteriler üzerindeki etkisi yüksek olacaktır. Bu durumda perakende yöneticilerin ve pazarlama uzmanlarının market markası imajını yükseltici çalışmalar yapması gereklidir.
- * Bu tür ürünler aynı zamanda satışını gerçekleştiren mağazalar tarafından üretildiğinden dolayı market markalı ürünlerin imaj, kalite ve fiyat gibi özellikleri direk olarak mağaza tarafından ulusal markalarla rekabet edebilecek düzeyde üretilerek sağlanmalıdır. Ayrıca bu ürünleri mağazanın kolay ve cazip bir sunumla ve iyi bir müşteri hizmetiyle tüketicinin beğenisine sunması gerekir.
- * Tüketici açısından ise market markalı ürünlerin tercih edilebilmesi için fiyat, kalite ve fayda(avantaj) imajıyla ulusal markalara kıyası yapılabilecek düzeyde olmasına dikkat edilmesi gerekir. Çünkü bu ürünlerin tercih sebebi olarak ulusal markalardan beklenen faydayı sağlaması beklentisi vardır.

KAYNAKÇA

Kitap

- Albayrak, A. S. (2006), *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Dinçer, M. K. (1998), *Kişisel İmaj*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Gross, P. (2014), *Growing Brands Through Sponsorship*, Hanover: Springer Gabler.
- Hair, F. J., Anderson, E. R., Tatham, R. ve Black, C. W. (1995), *Multivariate Data Analysis with Readings*, New Jersey: Prentice-Hall International Inc.
- Hair, J. F., Rolph, E., Anderson, R. L.T. ve William, C. B. (1998), *Multivariate Data Analysis*, New Jersey: Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Johnson, R. A., ve Wichern, D. W. (2014), *Applied Multivariate Statistical Analysis*, New Jersey: Prentice-Hall.
- Kotler, P. (2000), *Marketing Management*, New Jersey: A Pearson Education Company Upper Saddle River.
- Kumar, N. ve Steenkamp, J.-B.E.M. (2007), *Private Label Strategy*, Boston: Harvard Business School Press.
- Mahoney, J. T. ve Sloane, L. (1974), *The Great Merchants*, Harper and Roe, New York: Publishers, Inc.
- McGoldrick, P. J. (2002), *“Retail Marketing”*, London: McGraw-Hill Education - Europe.
- Pedhazur, E. J. (1997). *“Multiple Regression In Behavioral Research Explanation And Prediction”*, Orlando: USA.

İnternet

- Armağan, E. A. (2010), “Tüketicilerin Market Markalı Gıda Ürünlerine Bakış Açıları: Aydın İlinde Bir Uygulama”, <http://www.tarinarsiv.com/wp-content/uploads/2017/03/787-794.pdf>, Türkiye Tarım Ekonomisi Kongreleri, (Erişim Tarihi: 10.06.2019).
- Bocutoglu, E. ve Atasoy, Y. (2005), “Perakendecilik-Perakende Kuruluşların Özellikleri”, <http://www.adambilgisayar.com.tr/2005/db/tr/perakendecilik.html>, (Erişim Tarihi: 24.12.2005).
- Çınar, Z. (2016), “Market Markaları(Private Labels)”, Kargem Akademi, <https://www.kargem.com.tr/dosyalar/2016/04/Arastirma-Yazisi-1-Market-Markalari.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.06.2019).
- Deloitte, (2017), “Türkiye perakende sektörü 2017 yarıyıl gündemi” <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/consumer-business/Perakende-sektoru-2017-yariyil-gundemi.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.06.2019).
- Euromonitor International, (2018), “Strategy Briefing, The New Face of Private Label: Global Market Trends to 2018”, <http://www.euromonitor.com/the-new-face-of-private-label-global-markettrends-to-2018/report>, (Erişim Tarihi: 10.06.2019).
- Lukic, R. (2011), “The Effect of Private Brands on Business Performance In Retail”, Faculty of Economics, University of Belgrade, <http://www.management.ase.ro/reveconomia/2011-1/3.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.06.2019).
- PLAT, (2017), “Nielsen Pazar Araştırma”, (Private Label Association of Turkey), Private Label Dergisi, https://docplayer.biz.tr/48531725-Private-label-dergisi.html#show_full_text, (Erişim Tarihi: 10.07.2019).
- Retail türkiye, (2013), “Market Markalı Ürünlere İlgi Artıyor”, Perakendecinin Buluşma Noktası, <https://www.retailturkiye.com/genel-haberler/market-markali-urunlere-ilgi-artiyor>, (Erişim Tarihi: 10.07.2019).
- Yılmaz, Ö. B. (2018), “Market Markası Fırsatları”, Ekonomist Dergisi, Ekonomist Online, <https://www.ekonomist.com.tr/kapak-konusu/market-markasi-firsatlari.html>, (Erişim Tarihi: 10.07.2019).

Tez

- Beğendik, B. (2006), *Perakendecilikte Kurumsal Marka Kimliği ve Saha Çalışması*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Erdoğan, T. (2003), *Rekabet Hukuku Açısından Perakende Sektöründe Alım Gücü*, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Fettahlıoğlu, H. S. (2008), *Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarında Özel Markaların Tüketici Tutumları Üzerine Etkileri*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.
- Gambarov, V. (2007), *Perakendeci Mağazalarda Atmosfer: Azerbaycan'da Tüketicilerin Mağaza Seçimini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.

Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi
Küçük, M. (2018), *Market Markası İmajına Etki Eden Faktörler ve Market Markası İmajının Algılanan Risk ve Satın Alma Niyetine Etkisi*, Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi.

Saraç, M. K. (2017), *Marka Genişletme Stratejisi Çerçevesinde Mağaza İmajı Algılanan Uyum ve Algılanan Kalitenin İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Hacettepe Üniversitesi.

Savaşçı, İ. (2002), *Tüketicilerin Perakendeci Marka Tercihleri: İzmir Hipermarketleri Kapsamında Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Ege Üniversitesi.

Yıldırım, H. H. (2006), *Yerli ve Yabancı İndirimli Süpermarket Zincirleri Müşterilerinin Bu Marketleri Değerlendirmeleri Üzerine Bir Pilot Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi.

Yoon, Y. (2002), *Development of a Structural Model for Tourism Destination Competitiveness from Stakeholders' Perspectives*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Virginia: Virginia Polytechnic Institute and State University.

Dergi'de Makale

Altınışik, U. (2004), "Marka Değeri Yaratmada Reklamın Rolü", *Marketing Türkiye*, İstanbul.

Baltaş, G. (1997), "Determinants of Store Brand Choice: A Behavioral Analysis", *Journal of Product and Brand Management*, 6(5), s.315-324.

Barich, H. ve Kotler, P. (1991), "A Framework For Marketing İmage Management", *Sloan Management Review*, 32 (2), s.94-109.

Batı, U. (2007), "Tüketim Katedralleri Olarak Alışveriş Merkezlerinin Toplumsal Göstergebilimi: Forum Bornova Alışveriş Merkezi Örneği", *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 4 (1), s. 1-26.

Brady, M., Cronin, J. J. (2001), "Some New Thoughts On Conceptualizing Perceived Quality: A Hierarchical Approach", *Journal Of Marketing*, 65 (3), 34-49.

Briz, J. ve Felpe, I. (1997), "Marketing Margins İn Food Products" *Agro-Food Marketing*, CAB International, CIHEAM.

Chen, R. ve He, F. (2003), "Examination of Brand Knowledge, Perceived Risk and Consumers Intention to Adopt An Online Retailer", *Tom and Business Excellence*, 40(6), s.677-693.

Collins-Dodd, C., Lindley, T. (2003), "Store Brand And Retail Differentiation: The İnfluence Of Store İmage And Store Brand Attitude On Store Own Brand Perceptions", *Journal Of Retailing And Consumer Services*, 10, s.345-352.

Cop, R. ve Türkoglu, S. (2008), "Market Markalı Ürünlerle İlgili Tüketici Tutumları Üzerine Bir Araştırma", *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(9), s.16.

Day, G. S. ve Deutscher, T. (1982). "Attitudinal Predictions of Choices of Major Appliance Brands", *Journal of Marketing Research*, 19(2), s.192.

- Yıl / Year: 2019 Cilt / Volume: 9 Sayı / Issue: 18 Sayfalar /Pages: 361-390 Muhammet KÜÇÜK, Aybeniz AKDENİZ AR
- Erciş, S., Geçikli, F. ve Çat, A. K. (2016), “Tüketicilerin Mağaza İmajı Algıları İle Mağaza Sadakati Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi; Bir Alışveriş Merkezinde Uygulama”, *Abanta Kültürel Araştırmalar Dergisi*, 1(2), s.46-56.
- Erkip, F. ve Özuduru, B. H. (2015), “Retail Development İn Turkey: An Account After Two Decades of Shopping Malls İn The Urban Scene”, *Elsevier Journal*, Vol: 102, p.1-33.
- Henson, R. K., and Roberts, J. K. (2006), “Use Of Exploratory Analysis İn Published Research: Common Errors And Some Comments On Improved Practice”, *Educational And Psychological Measurement*, 66, s.393-416.
- Jonas, A. ve Roosen, J. (2005), “Private Labels For Premium Products – The Example of Organic Food”, *International Journal of Retail and Distribution Management*, 33(8), s.636-653.
- Keller, K. L. (1993), “Conceptualizing, Measuring and Managing Customer-Based Brand Equity”, *Journal of Marketing*, 57(1), s.1–22.
- Knight, D. K., Kim, E.Y. (2007), “Japanese Consumers’ Need For Uniqueness: Effects On Brand Perceptions And Purchase İntention”, *Journal Of Fashion Marketing And Management*, 11(2), s.270–280.
- Orel, F. D. ve Nakıboğlu, B. (2004), “İndirimli Market Ürünlerinin Profili”, *Pazarlama ve İltişim Kültürü Dergisi*, 3(10), s.1-13.
- Özkan, B. (2006), “Tüketicilerin Perakendeci Seçimi ve Satın Alma Davranışları”, *Pazarlama Dünyası*, Yıl:14, s.04.
- Samli, A. C., Kelly, J. P., ve Hunt, H. K. (1998), “Improving The Retail Performance By Contrasting Managementand Customer-Perceived Store İmages: A Diagnostic Tool For Corrective Action”, *Journal of Business Research*, 43(1), s.27-38.
- Savaşçı, İ. (2003), “Perakendecilikte Yeni Eğilimler: Perakendeci Markaların Gelişimi ve Türkiye’deki Uygulamaları”, *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 10(1), s.85-102.
- Sinha, I., Batra, R. (1999), “The Effect Of Consumer Price Consciousness On Private Label Purchase”, *International Journal Of Research İn Marketing*, 16 (3), s.237–251.
- Stenkamp, J. B. E. M. ve Dekimpe, M. G. (1997), “The Increasing Power of Store Brands: Building Loyalty and Market Share”, *Long Range Planning*, 30(6), s.917-930.
- Stone, R. N. ve Gronhaug, K. (1993), “Perceived Risk: Further Considerations for the Marketing Discipline”, *European Journal of Marketing*, 27(3), s.1-50.
- Tüfekçi, N. ve Tüfekçi, K. (2006), “Bankacılık Sektöründe Farklı Olma Üstünlüğünün ve Müşteri Sadakatinin Yarattığı Değer: Isparta İlinde Bir Uygulama”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(4), s.Güz 2006.
- Vahie, A. ve Paswan, A. (2006), “Private Label Brand İmage: İts Relationship With Store İmage And National Brand”, *International Journal Of Retail And Distribution Management*, 34 (1), s.67–84.
- Wu, P. C. S., Yeh, G. Yeong-Yeh. ve Hsiao, Chieh-Ru. (2011), “The Effect of Store İmage And Service Quality on Brand İmage and Purchase İntention For Private Label Brands”, *Australasian Marketing Journal*, (19), s.30-39.



Yıl / Year: 2019

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 18

Sayfalar /Pages: 391-420

Araştırma Makalesi

Gönderim Tarihi: 20.11.2019

Kabul Tarihi: 21.11.2019

TÜRKİYE'DE SAĞLIK TURİZMİNİN MEVCUT DURUMU VE ÜLKE EKONOMİSİNE KATKILARI*

Bahar BURTAN DOĞAN**

Abdalmücahit ASLAN***

Öz

Dünyada ve Türkiye’de, son yılların popüler hizmet sektörü olan sağlık turizminin özellikle ekonomik açıdan önemi hızla artmıştır. Sağlık hizmeti alma gereksinimi insanların değişen istek ve ihtiyaçlarına göre şekillenmiş, tıptaki teknolojik gelişmelerin sonucunda bazı değişimlere uğramıştır. Türkiye’de sağlık turizmi, gelişmekte olan bir ülkenin; gelişmekte olan bir hizmet sektörüdür. Türkiye’de turizm, küresel terörizm gibi bazı iç ve dış dinamiklere göre değişkenlik göstermiştir. Türkiye, kendi kaynak ve olanaklarına uygun, sektöre yönelik stratejik hedefler belirlemiş ve etkin politikalar geliştirmektedir. Yabancı sermaye artırımında önemli olan sağlık turizmi, bir ülke için; döviz kaynağı olarak sağlık sektörünün sunumunda, dünya pazarına açılan kapısını niteler. Çalışmanın konusunu, bireysel harcama düzeyi yüksek ve özel pazarı olan sağlık turizminin, Türkiye'deki mevcudiyetinin tespiti ve ülke ekonomisine katkılarının incelenmesi teşkil etmektedir. Ülkemizdeki sağlık turizminin unsurlarını, olanaklarını ve potansiyel gücünü irdelemek, bu durumu ileriye taşıyacak girişimlere ışık tutmaya çalışma amacı taşımak, konuyu önemli kılmaktadır. Niteliksel araştırmanın çerçevesini biçimlendiren, teorik çalışmanın dayanağını oluşturan bilgi araçları, sektörle ilgili literatür taramasından elde edilen veriler, tümevarım yöntemi ile nesnel bir yaklaşım içinde değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Sağlık Turizmi, Ekonomi,

JEL Kodları: I1, I11, I15.

* Bu çalışma, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi’nde Prof.Dr. Bahar Burtan Doğan’ın danışmanlığında Abdalmücahit Aslan tarafından yazılmış olan yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

** Prof. Dr., Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü baharburtandogan@yahoo.com, Orcid ID: 0000-0001-9835-2423.

*** İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Sağlık Yönetimi Yüksek Lisans / Mezun, aslanmucahid@hotmail.com, Orcid ID: 0000-0002-1688-9815.

CURRENT STATUS OF HEALTH TOURISM IN TURKEY AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF THE COUNTRY

Abstract

The importance of health tourism, which is the popular service sector of the recent years, increased rapidly especially in terms of economy. The need for obtaining health service was shaped according to the changing requirements and desires of mankind and went through some changes as a result of the technological advances in medicine. Health tourism in Turkey is a developing service sector of a developing country. The tourism in Turkey indicated variations due to some internal and external dynamics such as global terrorism. Turkey specified strategic goals for the sector, which are appropriate for her sources and opportunities, and is developing effective policies. Health tourism, which is important for foreign capital increase, characterizes its door opening to world market for a country as the presentation of health sector as an foreign exchange source. The determination of health tourism's existency and analyzing its contributions to the country's economy, which has a high personal expenditure level and a special market, constitutes the subject of the study. Examination of the elements, opportunities and potential power of health tourism in our country and aiming to work for the attempts trying to shed light acting upon this situation, makes the topic important. The information tools, which shape the framework of the qualitative research and constitute the base of theoretical work, the data obtained from the literature search related with the sector were evaluated in an objective manner with inductive method.

Keywords: Tourism, Health Tourism, Economy

JEL Codes: I1, I11, I15.

GİRİŞ

Turizm, müşterinin güvenliğini, sağlığını ve memnuniyetini ön planda tutan, müşterinin değişen ihtiyaç ve isteklerine göre şekillenen dinamik ve rekabetçi bir sektördür. Küreselleşmenin de etkileri ile sağlık turizminde ülkelerin lehine yaşanan hareketlilik, Türkiye gibi gelişmekte ve sektörde yeni olan ülkelerin tam olarak nasıl bir reaksiyon gösterecekleri ve stratejik konum geliştirecekleri sektörün geleceği açısından da önemli olmaktadır.

Sağlığın ve sağlık hizmetlerinin haberlere konu olmadığı gün neredeyse yok gibidir. Ulusal kanalların birçoğunda sağlık programları, kamu spotları, gazetelerin sağlık sayfaları bu durumu en iyi şekilde göstermektedir. Sağlık turizmi, 21. Yüzyılın başlarından bugüne dek sürekli sektör bazında dünyanın gündeminde olmuş ve diğer sektörler arasından sıyrılıp öne çıkmış, kendi varlığını ısrarla tüm dünyaya hissettirmiş, ekonomik olarak da önemli bir gelir kaynağını oluşturduğunu rakamlarla kanıtlamış bir alan olarak ortaya çıkmıştır.

Türkiye'nin sağlık turizmi potansiyelini gereği gibi kullanabilmesinin sağlanabilmesi için; tedavi motivasyonu ile ülkemizi ziyaret eden uluslararası sağlık turistlerinin en çok hangi ülkelerden geldiklerine ve bu ülkelerden gelen uluslararası sağlık turistlerinin kişi başına düşen harcamalarının ne kadar olduğuna, uluslararası sağlık turistlerinin ne kadarının termal zenginliklerden, ne kadarının medikal imkanlardan ve ne kadarının da sağlıklı yaşam imkanları anlamında SPA (Selus Per Aqua) – wellness kapsamında sunulan hizmetlerden yararlandıklarına dair daha ayrıntılı istatistikî belirlemelerde bulunulması gerektiği ifade edilmektedir (Kaşlı ve Öztürk, 2014:13-20).

Araştırmanın konusu, çağımızda ekonomik getirisi ve önemi hızla artan 'sağlık turizminin' Türkiye'deki durumu ile ilgili tespitler üzerinedir. Bu konunun her safhasına dair detaylı bilgi edinmek ve elde edilen bilimsel çıkarımları sentezleyip sonuçlarını rapor haline getirmek, sektörün fonksiyonel değişkenleri yüzünden hayli zor olmaktadır. Çünkü sağlık turizmi birçok resmi veya gayri resmi kurum ve kuruluş, sektör, şirket ve bilim dallarıyla ilişkilendirilmektedir. Ancak, metin içindeki bilgi içerikleri araştırmacı tarafından özelden genele ulaşarak; tümevarım yöntemi dâhilinde sunulmaya çalışılmıştır. Bireysel harcama düzeyi yüksek, özel pazarı olan sağlık turizminde Türkiye'nin mevcut durumu, sağlık turizmi ile ekonominin ilişkisi ve sağlık turizminin ülkemizin ekonomisine katkıları araştırmamızın ana hatlarını oluşturan konulardır.

1. TURİZM VE GENEL OLARAK SAĞLIK TURİZMİ

Turist tanım olarak, “normal yerleşim bölgelerinden en az bir gece geçici bir süreliğine seyahat eden kişi veya grup” olarak tanımlanabilir. Genellikle eğlence, alışveriş ve kültürel amaçlı seyahat eden kişidir. Turizm ise, her zamanki ortamının dışında, seyahat, iş veya diğer amaçlarla seyahat edenlerin, birbirini takip eden bir yıldan fazla olmamak kaydıyla gerçekleştirdiği etkinliklerdir. Turizm, Latince tournus sözcüğünden türetilmiş olup dönme, dönüş anlamına gelmektedir. Dönmek anlamına gelen tourner ve tour kelimeleri ise Fransızcada halen kullanılmaktadır. İlk defa turizm kelimesi 1772 yılında İskoçya'da kullanılmıştır (Dinçer, 1993:5). Turizm ekonomik, sosyal, kültürel olmak üzere birçok özelliği içinde barındırmaktadır. Turizmin önemi, 1980 yılında dünya turizmine ilişkin Manila Deklarasyonu'nda; *ulusal toplumların sosyal, kültürel, eğitim ve ekonomi sektörleri ile uluslararası ilişkilerine doğrudan etkileri nedeniyle, ulusların yaşamı için gerekli bir etkinlik* olarak tanımlanmıştır. Turizm, turistlerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin ödemesi şeklinde, yerel bir ekonomiye büyük miktarda gelir getirmekte, dünya ticaret hizmetlerinin %30'unu ve toplam mal ve hizmet ihracatının % 6'sını oluşturmaktadır (Boz, 2004:132).

Turizm ekonomiye doğrudan etki eden bir olaydır. Dış ticaret, milli gelir artışı, iç tüketim, istihdam gibi ekonomik unsurlarda turizmin önemli bir rolü vardır (Akoğlu, 1966: 70).

Turizm, iki farklı kültürün karşılıklı etkileşimi sonucunda toplumların demografik ve sosyo-kültürel yapısında birtakım olumlu veya olumsuz değişiklikler meydana getirmektedir. Dolayısıyla turizmin sosyo-kültürel ve ekonomik etkisi en iyi şekilde alan bulunduğu zemin sahil kentlerimizde görülmektedir.

Sağlık turizmini tanımlayabilmek için ise önce sağlığın ne olduğunu bilmek gerekir. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) Anayasası ve 1978 Alma-Ata Bildirgesi, sağlığı “Yalnızca hasta ya da sakat olmama değil, fiziksel, zihinsel ve sosyal anlamda tam bir iyi olma hali” olarak tanımlamaktadır (Alma-Ata Bildirgesi, 1978). Sağlık turizmine bakış açılarına göre akademisyenler ve kuruluşlar tarafından farklı tanımlamalar da getirilmiştir.

Sağlık turizmi, tıbbi bakım almak amacıyla ikamet edilen ülkenin dışına seyahat etme süreci olarak tanımlanabilir. Bireysel anlamda sağlık turizmi, iyi bir beden ve ruh haline sahip olmak için yoğun iş temposundan kaçıp sığınılan bir limandır.

Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı, sağlık turizminin kısa tanımını: “Hem koruyucu, hem tedavi edici, hem rehabilite edici, hem de sağlığı geliştirici hizmetleri almak amacı ile yaşadıkları ülke dışında bir ülkeye ziyaretleridir.” şeklinde yapmıştır (URL-1).

Sağlık hizmeti alma gereksinimi daha insan doğmadan başlamakta ve yaşam boyunca sürmektedir. Sağlık, sadece 7’den 70’e değil; 7’nin altında, 70’in üzerinde ve bu aralıkta bulunan herkesi -her yaşı- ilgilendirmektedir. Gelişen teknoloji ile birlikte hızla bozulan çevreden, yoğun çalışma temposundan sıkılıp bunalan, sağlığını önemseyen insanlar, buldukları yerden başka ülkelere seyahat ederek huzur bulacağı termal merkezlere veya hastane gibi tesislere başvurumaktadırlar. İnsanların kaliteli ve düşük maliyetli hizmet beklentisi, bazı gelişmiş ülkelerdeki fiyatların yüksek olması, yaşlanan nüfusun artıyor olması medikal tedavi ihtiyacını doğurmuştur. Ünlü düşünür Wolfgang Van Goethe'nin dediği gibi; *İnsanlar, önce para kazanmak için sağlıklarını; sonra da sağlıklarını kazanmak için paralarını harcarlar* (URL-2). Bu döngü içerisinde olan insanlık, kaybedilen veya mevcut sağlık durumunu korumak için parasını harcamaktan kaçınmayacaktır. Sağlık, insanlığın en vazgeçilmez hakkı ve temel ihtiyacıdır. Kişi, kendi ülkesinin durumundan yola çıkarak ucuz ve kaliteli bir takip ve tedavi için bir başka ülkeye seyahat etmesiyle sağlık turizmine katılır ve gittiği ülke ekonomisine katkısı başlar.

Türkiye'nin tarihi ve kültürel özellikleri, iklimi, termal kaynakları, yaylaları, ormanları, denizleri, geniş kumsalları, teknolojik tıbbi tedavi olanakları ve gelişmiş birçok noktaya uçuş yapan havayolu ulaşım kolaylığı sayesinde sağlık turizmi için en uygun ülkelerden biridir. Koruyucu ve iyileştirici aynı zamanda her türlü tecrübe, tıbbi cihaz ve teçhizata sahip olan modern devasa hastanelerinin yanında zinde kalmayı sağlayan Spa ve Wellness gibi termal hizmetleri ile öncelikle gittikçe yaşlanan Avrupa nüfusuna ve dünyadaki birçok insanın öncelikli gereksinimleri haline gelen bu hizmeti sunabilecektir. Dolayısıyla Türkiye, sağlık turizminde doğru stratejik hamlelerle bu önemli insan popülasyonuna da önemli bir tercih ve daimi adres olabilecektir.

Sağlık turizminin iki temel amacı vardır: Birincisi, başta kentli insanların yaşadığı gerginlikten ve çeşitli sağlık sorunlarından kurtarılmasına aracılık etmek, ikincisi de ülkenin iç ve dış turizmini canlandırarak çeşitli katma değerler yaratmak ve toplam ulusal gelire katkıda bulunmaktır (Özkurt, 2007:126).

Dünya geneline baktığımızda ise bu sektörün farklı ülkelerde yapıldığı ve farklı sahalara yayıldığı görülmüştür. Aynı zamanda Batıdan Doğuya doğru, diğer bir ifadeyle Avrupa'dan Asya'ya doğru bir eğilim ve eksen kaymasının yaşandığı gözlenmiştir. Asya ülkelerinden son zamanlarda öne çıkan başlıca sağlık turizmi ülkeleri ise Türkiye, Singapur, Tayland, Malezya, Hindistan ve Çin'dir.

Sağlık Turizmi ile Turizm Arasındaki Ortak ve Ayırıcı Özellikler

Turizm için geçerli olan birçok özellik sağlık turizmi için de geçerlidir. Birçok ortak yönleri ve ayırıcı özellikleri vardır. Sağlık turizmi genel turizmin bir alt başlığı veya alternatifi olarak da görülmektedir.

a) Turizm İle Sağlık Turizminin Ortak Özellikleri:

- Genel turist ile sağlık turisti herhangi bir ülkeden gelip kendi ülkelerine dönünceye kadar iletişim, ulaşım, rehberlik ve konaklama süreçleri aynı veya benzer olmaktadır.
- Ülkemize giriş yapan her turist aynı zamanda sağlık turizmi açısından da potansiyel taşımaktadır.
- Bir turist aynı anda hem turizmin hem de sağlık turizminin müşterisi olabilmektedir.
- Turistlerde korku ve endişe yaratan riskleri ortadan kaldıran 'Turistin güvenliği' ortak bir özelliktir.
- Toplumsal olaylardır.

- Yatırım ve istihdamın kaynağını oluştururlar.
- Piyasası olan pazarlama mekanizmasına sahiptirler.
- Merkezinde insan unsurunu barındıran, temelini birçok meslek grubunun oluşturduğu kompleks bir hizmet sunumudur.
- Aynı hedefleri amaç edinmişlerdir; bu hedefler, müşteri memnuniyeti ve ekonomik kazanımdır.

b) Sağlık Turizmini Genel Turizmden Ayıran Özellikler:

- Merkezine ‘‘insan sağlığını’’ alır.
- Sağlık turizmi tanımı, sıklıkla medikal turizm olarak da adlandırılır.
- Sektörler arasında kendisine has özel bir yeri vardır.
- Daha karma ve komplekstir.
- Memnuniyeti sağlamak için ekstra dikkat, efor ve çaba gerektirir.
- Planlı ve programlı ilerlemesi gerekir.
- Ekonomik açıdan bakıldığında sağlık turizmi bir adım öne çıkmaktadır.
- Bir sağlık turisti normal bir gezi için gelen turiste oranla daha fazla döviz bırakmaktadır.
- Hareket alanı çoğu zaman farklılık arz etmektedir.
- Hareket yönünü daha çok maliyet ve bekleme sırası belirlemektedir.
- Özellikle tıbbi teknoloji gerektirmektedir.

Ekonomik getiri bazında ele alındığında ise, medikal turizm gelirleri, genel turizm gelirleri içerisinde en önemli paya sahip olan kalem olarak görülmektedir. Özellikle Türkiye’de 2013–2016 yılları arasında medikal turizm kapsamında turist başı ortalama harcama 2142,4 dolar iken, diğer kategorilerde turist başı ortalama harcamanın 796,6 dolar olarak gerçekleştiği tespit edilmiştir (TÜİK, Turizm İstatistikleri, 2016). Medikal turizmin önemi açısından bakıldığında, bu durum medikal turizmi diğer turizm alanlarından ayıran en önemli faktörlerden biri olarak nitelendirilebilir (Ataman ve vd. 2017.32-33).

Sağlık turizmi ile genel turizm, aslında birçok benzer yönleriyle birbirine bağlı iki terimdir. Biri olmadan diğeri tarif ederse; bir yanı hep eksik kalacaktır. Sağlık turizmi ile genel turizm müşterileri aynı olabilecekleri gibi farklı da olabilmektedir. Aynı anda her ikisine de müşteri olunabilmektedir. Örneğin; bir sağlık turisti hem sağlığını koruyup geri kazanmaya çalışırken, diğer yandan da bulunduğu ülkenin doğal güzelliklerini gezebilir, tarihi görsellerine şahit olabilir ya da tatil imkânlarından faydalanabilir. Sağlık hizmeti ihtiyacı olan

bireylerin özel olarak planlanarak bu hizmeti alabilmelerinin yanında, herhangi başka bir nedenden dolayı kişinin başka bir ülkede bulunması hasebiyle de plansız/ani gelişebilen acil müdahaleler gerektiren hastanelerin acil servislerine başvurmaları durumunda sağlık turizmine katılmış olurlar. Yani planlı veya plansız başka amaçlarla bir başka ülkede bulunan kişi/kişiler hastane veya şifa veren bir kurumdan aldıkları takip ve tedavilerle sağlık turizminin kapsamına girmektedirler.

Sağlık turizmi denilince insanların aklına farklı çağrışımlar gelebilir. İlk etapta turizm ya da sağlık (hastalık, hastane, doktor vs.) gelmektedir. Ancak sağlık turizmi bir bütün olarak değerlendirilmelidir. Sağlık turizmi kendi içinde birçok unsuru barındırmaktadır. Özünde nitel ve nicel ölçütler barındıran, bazen manevi bir hava estiren, diğer yandan medikal yönüyle somut bir kavramın ötesindedir. Tüm bu yönleriyle sağlık turizmi bir dünya gerçeği olmakla beraber; bir piyasası, sunulabilecek somut bir hizmet, fiziksel bir hareket alanı, pazarlama mekanizmasına sahip, eğitim, tecrübe ve bilgi beceri gerektiren multi disiplinler bir yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır. Sağlık hizmetlerinin gündemde kalmasında en etkin faktörler; nüfusun yaşlanması ve teknolojiye gelişmeler olarak görülmektedir.

Sağlık turizmi sadece termal turizm ya da SPA (Sudan Gelen Sağlık) ile sınırlı kalmamış, tıp uygulamalarını da kapsar duruma gelmiştir (Adveren, 2011:41). Bu kapsayıcılıkta sağlık turizmi üç kategoride değerlendirilmektedir. Medikal (tedavi amaçlı yapılan) turizm, termal (SPA/Wellness) turizm ve üçüncü yaş (50 yaş üstü) turizmidir. Bu turizm çeşitlerinden medikal veya tıp turizmi, hem gelişmekte olan bir endüstri hem de bir araştırma ilgisi konusu olarak giderek daha fazla dikkat çekmektedir (Connell,2013:1-13). Türkiye, medikal turizmde önemli destinasyonlardan birisi niteliğindedir. Ulusal ve uluslararası birçok yayında medikal turizmde Türkiye'nin potansiyelinden ve çalışmalarından söz edilmektedir (CNBC, 2014:17-18).

1.1. Türkiye'de Sağlık Turizminin Tarihsel Süreci

Sağlık turizminin tarihi geleneksel anlamda tıp biliminin tarihiyle aynıdır. İlk çağlardan beri sağlık hareketleri süregelmiştir. Bu hareketliliğin varlığı Hz.İsa'dan önce 460 yılında doğmuş olan Hipokrat'tan da eskidir. Bilinen veya bilinmeyen, halk arasında şifacı olarak isimlendirilen birçok kişi gelip geçmiştir. Örneğin pek bilinmese de Antik Mısır'da yaşamış olan Mısır'lı hekim İmhotep (M.Ö. 2667-2648), zamanının en büyük tıp hekimlerindedir (URL-3). Tıp bilimi İslam tarihinin ilgi odağında yer almış olup Lokman Hekim bu alanda ön plana çıkmıştır. Hz. İsa'nın bazı hastalıkları tedavi ettiği bilinmektedir. Bu doğrultuda

Anadolu Selçuklularda ve Osmanlılarda, tıp bilimi ile ilgilenen çok önemli şahsiyetler yetişmiştir. Selçuklulardan ve Osmanlılardan birçoğu günümüze kadar ulaşan bimarhane, şifahane veya darüşşifa denilen hastanelerin yanında, yolcu gezginler için ise han ve hamam gibi tesislerin varlığı sağlığa verdikleri önemin göstergesidir. Bu durum dini inanışlar gereği olarak da düşünülmektedir. Bugün günümüzde bazı dini ritüellerin hastalara şifa verdiği inancı halen devam etmektedir.

Anadolu binlerce yıl önce Antik Yunanlılara, Romalıları, İskenderiye'ye, Selçuklulara ve Osmanlı'ya özellikle termal sularıyla şifa merkezi olmuştur. 18. yüzyılda Avrupa'da bulunan hastalar özellikle kaplıcaları ziyaret etmişlerdir, çünkü sağlık veren maden sularına sahip yerlerde, özellikle guttan karaciğer bozukluklarına ve bronşit gibi hastalıklara karşı tedavi etmişlerdir (Balaban ve Marano, 2010:135).

Sağlık turizminin gelişimi; geçmişten günümüze farklı şekillerde olmuştur. Kimi zaman ticaret ile uğraşan kervanların uğrak mekânları, kimi zaman komşu ülkelere seyahatler şeklinde düzenlenmiştir. Toplumun tüm kesimini kapsayan sağlık anlayışı II. Dünya Savaşı sonlarında yaygınlaşmaya başlamıştır. Ancak daha çok ekonomiye fazla katkısı olmayan, organizasyondan yoksun amatör bir özellik taşımaktaydı. Politika ve kavram olarak ortaya çıkmasının ve uluslararası literatürde kullanılması neticesinde sağlık hizmetlerinin kalitesi artmıştır. Bu kalitedeki artış, toplumların temelini oluşturan kişilerin sağlık seviyelerinin yükselmesini sağlamıştır.

Ekonomik ve sosyal bir olay olan turizmin, Türkiye'nin uluslararası arenada sağlık ile ilgili çalışmaları köklü bir geçmişe sahiptir. 1851 yılında Paris'te Osmanlı imparatorluğu dâhil 12 ülkenin katılımıyla uluslararası sağlık konferansı toplanmıştır. Bu konferansta 137 maddelik bir uluslararası sağlık tüzüğü oluşturulmuştur (Metin ve Tezel Aydın, 2005:35).

Türkiye'de Cumhuriyet döneminde sağlık sistemi gelişmiş, özellikle son 10 yılda Sağlıkta Dönüşüm Programları (SDP) ile Türkiye'nin sağlık sistemi dünyaya örnek olmuştur (URL-4). Türkiye'de turizm alanında ilk faaliyetler, Cumhuriyetin ilk dönemlerine dayanmaktadır. 1923 yılında İstanbul'da kurulan Türk Seyyahin Cemiyeti adlı kuruluşla başlamıştır (İçöz, 2000:21). Sağlık hizmetleri ise Cumhuriyetin kuruluşundan 1961 ve 1982 Anayasası hükümlerince devletin sunması gereken bir kamu hizmeti olarak kabul edilmiştir (Pala, 2007:11). 1963 yılında ilk kez, beş yıllık kalkınma planında sağlığa yer verilmiştir (OECD, 2008:32-33). Destinasyon olarak Türkiye; 1977-1987 yılları arasında başlangıç, 1987-1997 yılları arasında büyüme dönemi yaşamış, 1997'den günümüze kadar olan süreçte ise olgunluk

dönemine giriş sinyalleri vermeye başlamıştır (TÜBİTAK; Vizyon 2023). Sağlıkta reform önerilerini içeren Ulusal Sağlık Politikası Dokümanı 1993'te yayınlanmıştır. Dokümandaki önerilerin o dönem itibarıyla dünya genelinde geçerli sağlık politikası reform girişimlerine uygun olduğu söylenebilmektedir (Peter ve Tatar, 2004:7). Bu tarih itibarıyla genel olarak sağlık politikaları bu çerçevede gelişme göstermiştir. 2003 yılında ise Sağlık Bakanlığı'nın belirlediği SDP, sağlık hizmetlerinin etkili, verimli ve en uygun şekilde organizasyonu, finansman sağlanması ve sunulması hedeflemektedir (Sağlık Bakanlığı, 2008). Bugün itibarıyla kalfalık ile ustalık arasındaki geçiş döneminde olduğu düşünülmektedir.

Türkiye'de sağlık turizmi tarihçesine bakılacak olursa sırasıyla uygulanan politikalar da görülebilmektedir (Dursun ve vd.2011.12):

- 1990 - 2000, sağlık turizmi konuşulmaya başlandı.
- 2000 - 2005, sağlık turizmi medya gündemine girdi.
- 2005 - 2008, sağlık turizmi çeşitliliğinde medikal turizmi öne çıktı.
- 2005 - 2010, STK, kamu ve özel sektörde sağlık turizmi farkındalığı oluştu.
- 2010 - 2014, stratejik eylem planında yer aldı.
- 2010, Sağlık Bakanlığı Sağlık Turizmi Koordinatörlüğü kuruldu.
- 2010 yılı sağlık turizmi ile ilgili ilk mevzuat değişikliği yayımlandı,
- Genelge (2011/41), yönetmelikler yayımlandı.
- Sağlık Bakanlığının, 2023 vizyonuna girdi.
- Hükümet programında yer aldı.
- Dünya Sağlık Örgütü, Türkiye'nin sağlık turizmi potansiyeline işaret etti.
- Hükümet politikası haline geldi.

Bunlara ek olarak, Sağlık Turizmini Geliştirme Konseyi (THTC), 2005 yılında sağlık turizmi faaliyetlerini geliştirmek ve ulusal çabaları birleştirmek amacıyla kurulmuştur (URL-5). Hükümetin sağlık turizmi alanında özellikle son yılları kapsayan zaman diliminde yaptığı politikalar ve yürüttüğü projeler, Türkiye'ye büyük sağlık ülkesi imajı kazandırdı. Büyük sağlık ülkesi imajına binaen; ülkemizin sağlıkta sınıf atlaması, sağlık hizmetlerinin geliştirilmesinin yanında sağlık dağıtan ve dünyaya örneklik teşkil edecek konuma gelmesi, diğer ülkelerle de ikili anlaşmaları geliştirmesi büyük önem kazanmaktadır. Bugün ülkemiz, sağlık ithal eden ülkeden; sağlık ihraç eden, diğer bir ifadeyle sağlık dağıtan ya da örnek ülke olma yolunda emin adımlarla ilerlemektedir.

1.2. Sağlık Turizmi Hizmetlerinde Stratejik Yaklaşım

Strateji kelimesi her ne kadar dış politika ve askeri bir terim olarak öne çıksa da sağlık turizmi gibi özellikle ihracatı olan hizmetler için de kullanımı uygundur. Sağlık turizmi uluslararası arenada boy gösterdiğinden ekonomik, psikolojik ve politik etkileri vardır. Bu anlamda bu tür hizmet sektörlerinin ülke imajındaki yeri belirlenirken, dış dünyada sağlık turizmi yumuşak güç (soyut güç) olarak tanımlanmaktadır. Akbaş ve Tuna (2016), ‘‘Yumuşak Güç Olgusu ve Turizm İlişkisi’’ adlı çalışmalarında, sağlık turizmini yumuşak güç kategorisinde değerlendirip ilişkilendirmişlerdir. Bu gücü anlamlandırmak, boyutlarını önceden belirlemek ve hareket alanları doğrultusunda öngöründe bulunacak alanla ilgilenen kişi veya kişilerce, strateji belirleyen ve stratejist diye adlandırılan uzmanlar tarafından en ince detaylara kadar incelenerek netleştirilmektedir. Türkiye’de bu tür bir yaklaşım içerisinde olan sağlık turizminde strateji belirleyen herhangi bir birim bulunmamaktadır. Ancak, hedef hasta kitlesi bulmak ve hedef ülkeleri belirlemek açısından kamu ve özel sektörün birbirinden bağımsız olarak yaptıkları çalışmalar mevcuttur.

Konum geliştirme stratejisi ile Türkiye’yi veya sağlık işletmelerini sağlık turizmi aktörlerine (rakipler, müşteriler, yeni yatırımcılar, tedarikçiler ve ikame sektörler) karşı nasıl konumlandıracağını belirlemek mümkün olacaktır. Dünyadaki mevcut ve potansiyel rakipler göz önüne alındığında, Türkiye’nin veya sağlık işletmesinin sağlık turizmindeki konumu ne olmalıdır? Sağlık sektöründe hangi alanlara yoğunlaşılmalı veya öncelik verilmelidir? Bu konumu belirlerken birincil derecede önemli stratejik müşteriler, sağlık turizmi sektöründeki yurtiçi ve yurtdışı tedarikçilerin pazarlık gücü, destekleyici ve ikame sektörlerin durumu nedir, bütün bunlar göz önüne alındığında Türkiye veya sağlık işletmeleri kendilerini sektör içerisinde nerede ve nasıl konumlandırmalıdır, gibi sorularla strateji geliştirmenin birincil hedefleri nitelendirilmiş olunacaktır (URL-6). Bu yüzden, öncelikli olarak stratejik yönetim yöntemlerinin karakteristik özellikleri belirlenmelidir. Böylelikle sağlık turizminde gelecek portresi; on yıl ve hatta yüzyıl sonrasını düşünerek vizyon ve misyon geliştirme yollarını arama gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Böylece stratejik planlamaların temeli inşa edilebilmektedir. Bilişsel stratejilere ek olarak, sağlık turizmi konusu fiziksel ve sosyal bileşenlerle ilgilidir. Daha önceleri parası olan zenginlerin alabildiği bir hizmet olan sağlık turizmi, günümüzde ise küreselleşmenin etkileri ve internetin dünyada yaygınlaşmasıyla bu hizmete eğilimin artması sonucu her kesimin alabileceği bir hizmet türüne dönüşmüştür. Bu doğrultuda hedef kitle olarak dünyada en çok nüfus popülasyonuna sahip orta sınıfı seçmek en doğru karar olacaktır.

Türkiye’de sağlık turizminin geliştirilmesine yönelik ibareler turizm ve kitle turizm hedefleri arasında ilk kez 5. Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda (1985-1989); ‘‘431. (1) Türkiye'nin tabii, tarihi, arkeolojik ve kültürel varlığı, kış, av ve su sporları, festival, sağlık ve gençlik turizmi ile mevcut diğer turizm potansiyeli, ekolojik dengeyi koruma, çevreyi temiz ve sağlıklı tutma ve güzelleştirme ilkeleri doğrultusunda değerlendirilecektir.’’ yer almıştır (DPT, 1985-1989:120). Daha sonra sırasıyla 6., 7., 8., 9. ve 10.ncu Kalkınma planlarında sağlık turizmine yer verilmiştir.’ Son olarak, 10. Kalkınma Planı’nda; Sağlık Bakanlığının sorumluluğunda, sağlık turizminin geliştirilmesi kapsamında 1 numaralı eylem planı: ‘‘ Sağlık turizmindeki kaliteyi artırmaya yönelik çalıştaylar düzenlenecek, eğitimler ve bilgilendirme faaliyetleri yapılacaktır.’’ denilmektedir (Onuncu Kalkınma Planı, 2015-2018).

Türkiye’deki son duruma baktığımızda ise, devlet ve özel sektörün farklı kulvarlarda mücadele vermesi, harcanan enerjinin ikiye bölünmesine ve sinerjiyi yakalamak adına sürdürülebilir sağlık turizmi standardizasyonunu engellemektedir. Aynı zamanda pratikte tam olarak bir yol haritasının olmayışı, ulusal bir kontrol mekanizmanın olmayışı, sağlık turizminin de yeni gelişen bir sektör oluşu, sektörün bileşenleri arasındaki koordinasyon eksikliği gibi sebeplerden dolayı sektör beklentilerini henüz karşılayabilmiş değildir. Bu nedenle, etkin bir strateji belirlemek, hem sektörün hızlı ilerlemesi açısından önemli olmakta hem ülkenin ekonomik gücüne güç katmakta hem de dış alım gücünü artırmaktadır.

1.3. Sağlık Turizminin Türkiye Açısından Önemi

Tüm dünyada sağlık endüstrisinin önemi hızla artarken, global hacminin kimi yayınlarda 40-60 milyar dolar aralığında olduğu, kimilerinde de 100 milyar doları aştığı belirtilen sağlık turizmi sektörünün yıllık %20 gibi yüksek bir büyüme sergilediği belirtilmektedir. Keza, otoritelerce, dünya nüfusunun %3'lük kesiminin medikal tedaviler (onkolojik tedaviler gibi tıbbi tedaviler, cerrahi işlemler, kaplıca-kür terapileri ve fiziksel rehabilitasyon tedavileri, wellness vb.) için başka ülkelere seyahat ettiği ifade edilmektedir. IPK's World Travel Monitor isimli çalışmada sağlık turizmi kapsamında 2011 yılında Avrupa'da 9,4 milyon (740 milyonluk Avrupa nüfusuna oranı %1,3'dür, yine bu değer toplam ülke dışı seyahatlerin %2,4'dür) seyahat gerçekleşmiştir. Ülkemiz için en büyük pazar niteliğindeki Avrupa vatandaşlarının gerçekleştirdikleri tıp turizmi amaçlı seyahatleri son 5 yılda %24 oranında artmıştır (IPK International, 2012-2013).

Sağlık turizmi alanında 2005 yılında ise 20 milyar dolar hacimle 19 milyon kişi tarafından tıbbi tedavi amaçlı seyahatler yapılmıştır (Sandıkçı, 2008:1). 2018 yılının sonu itibarıyla bu

rakam 30 milyon insanın bu kapsamda seyahatler düzenlediği belirtilmektedir (Sağlık Bakanlığı, 2018). Dolayısıyla; sadece bu rakamlar bile insan trafiğinin bu denli yoğun olan bir sektörün önemli olduğunu göstermekte ve boyutunu gözler önüne sermektedir.

Türkiye'nin ise sağlık turizmine girmesi, ekonomik payından pay almak için var gücüyle yakaladığı ahenk ile gösterdiği titizlikle bu çalışmanın içinde olması tesadüfi değildir. Türkiye bu anlamda coğrafik özelliklerini ve jeostratejik konumunu kullanmaktadır. Aynı zamanda Türkiye, sektörün yabancıları olmadığı gibi sağlıkta dünya çapında başarılar elde etmiş ve bu hizmette var olduğunu birçok alanda ispatlamıştır.

Türkiye, bir yandan sağlıkta iyileştirme programları yürütürken, diğer yandan da maksimum seviyede nasıl sağlık turizminin fayda ve olanaklarından yararlanabileceğinin hesapları içerisindedir. Sağlık turizminden birçok yönden yarar sağlamayı beklerken, diğer yandan da kendinden iç ve dış deneyimlerinden sağlık turizmine yeni bir şeyler kazandırma ve bakış açısı sunma çabasıdadır. Aynı zamanda Türkiye önemli miktarda gelir elde etmek için pazar arayışındadır. Bu doğrultuda Türkiye açısından sağlık turizmini önemli kılan muhtemel bazı hususlar şunlardır:

- Sağlıkta harcanabilir ödenek sağlar,
- Yeni istihdam alanları ve niteliğini belirler,
- Ekonomik açıdan katma değeri yüksektir,
- Cari açığın kapatılması ve dış alım gücünü arttırıcı etkisi vardır,
- Uluslararası arenada güçlü ülke imajı ve önemli prestij sağlar,
- Dikkatleri teknolojide ve bilimsellikte birleştirir,
- Diğer aracı veya yardımcı kurum / kuruluşlara kazandırır,
- Önemli tanıtım ve reklam aracıdır,
- Olumlu yönde sosyokültürel etkileşim sağlayabilir,
- Turizmin dört mevsim, tüm yıla yayılmasını sağlar,
- Turizmin yapısını, boyutunu ve ticaret hacmini genişletir,
- Ülke pazar ve piyasasına dinamizm katar,
- Uluslararası iletişimi güçlendirir ve dostluklar kurmasına yardımcı olur.

Sağlık turizminin derinliği, fonksiyonel oluşu, oluşturduğu unsurlar, onu Türkiye için değerli kılan perspektif bu özelliklerle sınırlı değildir. Ancak bu yöndeki çıkarımlar bir ülke için yeterli düzeyde önem arz etmektedir. Tüm bu bilgiler göstermektedir ki sağlık turizmi, dünyadaki birçok ülke gibi Türkiye tarafından da son derece önemsenmektedir. Türkiye bunu

birçok plan, program ve yeni projelerle desteklemektedir. Ancak, Türkiye'nin tüm bu çaba ve gayretine rağmen hedeflediği noktaya henüz ulaşabilmiş değildir.

1.4. Türkiye'nin Hastane - Yatak Kapasitesi Ve Tercih Edilme Sebepleri

Türkiye'de, sağlık hizmeti sunucuları hem kalite, hem de sayı ve kapasite anlamında artmıştır. Kamu ve özel işletmelerin de artmasıyla sağlık sistemi hacminde büyük bir genişleme ve endüstrileşme görülmektedir. Hastane ve yatak kapasitesinin sağlık turizmine yönelik artırılmasındaki en önemli amaç uzun bekleme sürelerinin önüne geçmektir. Türkiye'de bekleme süresi çok uzun olmamasına rağmen, artan nüfus ile beraber bazen devlet kurumlarında ve bazı tıp branşlarında olabilmektedir. Özel hastanelerde bu sorun çok ender rastlanılan bir durumdur. Ancak yurt içi ve yurt dışı hastalarına yönelik etkin ve kaliteli hizmetin verilebilmesi için önemli ölçüde hastane sayısı ve yatak kapasitesinin artırılması gerekmektedir. Nüfusun artışıyla orantılı artan hastane ve yatak kapasite ihtiyacı özellikle 2003 yılında yürürlüğe giren SDP ile yeni hastanelerin yapımıyla giderilmeye çalışılmıştır.

Sağlık Bakanlığı ve TÜİK (2017) istatistiklerine göre; sağlık ocakları, toplum sağlık merkezleri ve diğer sağlık tesislerini de içeren yataklı, yataksız sağlık kurumları sayısı 2003 yılında 9,183 iken, 2017 yılı itibarıyla 33,587'ye ulaşmıştır. 2002 yılında Türkiye 164,471 hastane yatak kapasitesine sahip iken, 2013 yılı itibarıyla sürekli bir artış yaşanarak 2017'de 225,863 hastane yatak sayısına ulaşmıştır. 2017 yılında ulaşılmış toplam yataklı sağlık kurumu, 1,518 sayısı ise sadece hastaneler kapsamında değerlendirilmiş kurumlardır. En çok hastane, nüfus yoğunluğundan dolayı Türkiye'nin en büyük ili olan İstanbul'da toplamda 238 hastane, 37,954 yatak vardır. İstanbul'u hastane sayısı olarak; Ankara 87, İzmir 58, Antalya 45, Bursa 41, Adana 31 ve Gaziantep 30 hastane ile takip etmektedir (TÜİK, 2017). Türkiye'de hastane ve yatak artırımına yönelik alt yapı çalışmaları devam etmektedir. Özellikle son yıllarda mega projeler kapsamında önemli yapılar ortaya konmaktadır. Son yıllarda işlerliği artan yap-işlet-devret mekanizması ve kamu özel sektör işbirliğiyle yapılan yatırımlar her geçen gün hız kazanmaktadır.

Sağlık turizminde; kalite, barınma, ulaşım ve iletişim yurtdışından gelen hastalar için çok önemli olmaktadır. Bu yönüyle otel ve aracı kurumlara büyük iş düşmektedir. Kaliteli bir hizmet, tıbbi teknolojik tedavi ve tetkiklerin yanına iyi bir otelcilik hizmeti de eklendiği zaman sektör anlam kazanmaktadır.

Uluslararası sağlık turistleri genel olarak, sağlık turizmi hizmetini alacakları ülkeleri sahip oldukları akreditasyon belgelerine göre belirlemektedirler. Bu doğrultuda Türkiye, ülke

sınırları içerisindeki bütün sağlık kurumlarıyla, uluslararası hasta kabul eden bir ülkedir. Ancak daha kaliteli bir hizmet sunumunu gerçekleştirmek için Sağlık Bakanlığı; hastaneleri, çeşitli kategorilerde sertifikalandırma programlarına tabi tutmuştur. Bu hizmetin sunumunda uluslararası hastalara en iyi şekilde hizmet veren bazı kurumlar yetkilendirilmiştir. Bu kurumların sayıları, tablo 1’ de gösterilmiştir.

Tablo 1. Uluslararası Sağlık Turizmi Yetki Belgesi Almaya Hak Kazanmış Olan Sağlık Tesisleri ve Aracı Kuruluş Sayıları

ARACI KURULUŞ	KAMU SAĞLIK TESİSLERİ	KAMU ÜNİVERSİTE HASTANELERİ	VAKIF ÜNİVERSİTE HASTANELERİ	ÖZEL SAĞLIK TESİSLERİ
57	100	22	20	537

Kaynak: SB, Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü – Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı – sayı: 75000571. (02.07.2019)

Türkiye’de daha önceleri yalnızca özel hastanelerde yoğun olarak hizmet verilen sektör olan sağlık turizmi, günümüzde kamu hastaneleri ve üniversitelerde alt yapı güçlendirilmesi ile daha yaygın hale getirilmektedir. Bu kapsamda Şehir Hastaneleri inşa edilmeye başlanmış, bir kısmı tamamlanmış, bir kısmının yapımı hala devam etmektedir (SB, Sağlık Turizmi Hakkında, 2018). Ülkemizde yeni bir proje olan şehir hastanelerinin büyük çoğunluğu yapım ve plan aşamasındadır. İlki, pilot şehir olarak Isparta’da kurulan, 2018 yılı itibarıyla beşincisi açılmıştır. Diğerleri inşaat halinde veya planlama sürecinde 2023 hedefleri içerisinde 31 şehir hastanesi vardır. Bu modelin örnekleri dünyada İngiltere ve Katar gibi bazı ülkelere benzer yapı ve uygulamalar ile mevcuttur. Hastanelerin Afrika, Orta Doğu, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ve Avrupa'dan hastaları ağırlayacağı belirtilmiştir (URL-7). 2020 yılına kadar tamamlanması planlanan diğer şehir hastanelerinin de hizmete alınması ile şehir hastanelerinde toplamda 28 bin 149 yatak sayısına ulaşılması hedeflenmektedir. 2023 yılına kadar tamamlanması durumunda yaklaşık ülkeye 41 bin kapasiteli yeni hasta yatağı kazandıracaktır (URL-8).

Türkiye’de şehir hastaneleri yeni bir yapılanma sürecinde olduğu için tartışılmaya açıktır. Ancak, kamu–özel ortaklığında kurulması beklenen şehir hastaneleri, dünya standartlarında, ultra lüks, binlerce yataklı, teknoloji harikası hastaneler olarak tanıtıldığı gibi Türkiye’de hayat bulması durumunda; ülke vatandaşlarının yanında yabancı uyruklu sağlık turizmi

hastaları için de büyük sağlık kompleksi ve kompakt hizmet alınacak devasa merkezler haline gelecekleri tahmin edilmektedir.

Türkiye coğrafi ve siyasi konumu itibarıyla Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya açılan bir kapıdır. 56 ülke ve 1,5 milyar nüfus potansiyeli, ülkemizden yaklaşık olarak 4 saatlik bir uçuş ile ulaşılabilir bir mesafededir. Gelen tıbbi turistler farklı tedaviler için ülkemizi tercih etmektedirler (Karakoç, 2017:124).

Türkiye; modern hastaneleri, yetişmiş insan gücü, alanında uzman doktorları, teknolojik altyapı ve tecrübe birikimi ile Avrupa standartlarında hizmet vermektedir. Bu anlamda alanında uzman dünyaca ün yapmış doktorlara sahiptir. Geniş bir yelpazede hizmet vermektedir. Hem özel sağlık kurumlarıyla hem de devlet bünyesindeki çeşitli kategorilerdeki hastaneleriyle birçok dal ve branşta hizmet sunmaktadır. Türkiye'de sunulan medikal hizmetler genel olarak aşağıdaki gibidir;

- Göz ameliyatları,
- Diş Ameliyatları,
- Tüp Bebek uygulamaları,
- Estetik ve Plastik Operasyonlar,
- Kalp ve Damar Hastalıklarıdır (Şahbaz ve vd. 2012:277).

Türkiye'de 2010 yılında kamu ve özel hastanelere başvuran yabancı hastaların tercihleri özel hastanelere (%92), kamu hastanelerine (%8) oranlarında gerçekleşmiştir. En çok tercih edilen alanlar ise, göz, diş, ortopedi, kardiyoloji, onkoloji, plastik cerrahi ve beyin cerrahisi olmuştur. Bu yıl için hastaların % 80'i bu branşlarda tedavi olmuştur (URL-9).

En çok tercih edilen tıp branşları, her yıl farklı nedenlerden dolayı değişebilmektedir. Bu değişimin nedenleri sağlık turistinin kendisine bağlı olabildiği gibi, hizmet veren ülkenin iç ve dış dinamiklerinden de kaynaklanabilmektedir. Aynı zamanda o yıl içerisinde öne çıkan doktor veya hastane değişkenine de bağlı olabilmektedir. Türkiye'de tedavi olanakları bileşenlerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Yeterli donanımda hastaneler (teknoloji, personel, fiyat vb.)
- Alanında uzmanlaşmış doktorlar,
- Medikal şirketler, Sağlık turizm şirketleri (yardımcı kurum/kuruluşlar),
- Termal oteller, SPA/Welness merkezleri,
- Yaşlı ve engeli rehabilitasyon merkezleri,

➤ Tıp/Branş merkezleri vs. (BAKA Sağlık Turizmi Sektör Raporu, 2013).

Bunlara ek olarak gelişmiş ülkelere göre ucuzdur, teknolojik olarak az gelişmiş ülkelere göre öndedir, gelişmiş ülkelerle eşit düzeydedir. Konum ve kolay ulaşım seçenekleri ise Türkiye'nin tercih edilme nedenleri arasındadır. Sağlık turizminde bir ülkenin tercih edilmesini etkileyen temel faktörler arasında sağlık hizmetlerinin yüksek kalitesi, düşük maliyeti ve ülkenin sahip olduğu doğal zenginliklerinin yanında iklim ve coğrafi konumu sayılmaktadır.

2. SAĞLIK TURİZMİNİN EKONOMİK ETKİLERİ

Sağlık turizmi, bir hizmet sektörüdür. Ancak; sağlık turizmi, tıbbi olarak başlatılmış bir tedavinin bir parçası ya da mevcut sağlıklı durumu korumaya yardım eden bir “ürün” bağlamında değerlendirilmelidir (Özkurt, 2007:126). Dolayısıyla bu hizmetin (ürünün) satışını sağlamak veyahut pazarını oluşturmak gerekmektedir. Bu hizmetin pazarını oluşturan öğeler ise bilgi, birikim, tecrübe, teknoloji ve medikal ürünlerdir. Ayrıca hastane dışı kabul edilen iletişim ve haberleşme, ulaşım, rehberlik ve otelcilik hizmetleriyle de ilişkilendirilmektedir. Sağlık hizmet arzı ve talebi, bu alandaki her türlü kaynak kullanımı, kaynakların sağlık sektörü içindeki dağılımı, sağlık hizmeti finansmanı, sağlık kurumlarının yönetimi, sağlık politikaların oluşturulması ve sonuçlarının değerlendirilmesi sağlık ekonomisi alanını ilgilendiren başlıca konulardır (Çalışkan, 2008:29-50).

Mills (2014:1-8)'e göre de sağlık ekonomisi yeni bir disiplin alanıdır. Ekonomi biliminin bir alt disiplini sağlık hizmetleri sektörü, bu sektörün de bir alt kümesi sağlık turizmi, bunları bir arada tutan ise ekonomik faaliyetlerdir. Bu anlamda sağlık turizmi, bir ülke için sağlık sektörünün dünyaya bakan penceresini ve dünyaya açılan ekonomik kapısını nitelendirmektedir.

Sağlık turizmi, dünyada 100 milyar dolarlık bir hacme ulaşarak tüm ülkelerin dikkatini çeken bir konuma ulaşmıştır (Adveren, 2011:41). Ülkemizin mevcut coğrafi konumu, taşıdığı potansiyel, Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde yapılan çalışmalar, politikalar, sağlıkta dönüşüm programı, kalkınma plan ve programlarında yer alan gelişmeler, özel sağlık sektörünün geldiği önemli nokta ve turizmdeki bazı iyileştirmeler göz önünde bulundurulduğunda, sağlık turizminin ciddiyeti ve ülke ekonomisine katkıları tahmin edilenden daha fazla olacağı düşünülmektedir.

Rekabet ve iletişimin baş döndürücü hızla arttığı bu dönemde, katma değeri yüksek, sürdürülebilir, kısa sürede mevcut altyapı ve insan kaynağı ile ciddi girdilerin sağlanabileceği bir alan olarak sağlık turizmi yıldız gibi parlamaktadır. Devletimizin, sivil toplum kuruluşları ve özel sektörümüzle birlikte bu alanda yapacağı planlama, koordinasyon ve tanıtım çalışmaları ülkemize büyük katkılar sağlayacaktır (Sağlık Turizmi Raporu, 2010).

Sağlık turizminin ekonomideki etkinliğini artırmanın yolu sistemin (hükümetin) alan ile ilgili köklü değişimine ihtiyaç vardır. Türkiye’de yapılan sağlık reformları, iki önemli amaç taşımaktadır. Reformların yapılmasındaki amaçlardan ilki, kaliteli bir sağlık hizmeti sunmak, ikincisi bu hizmetin sürdürülebilirliği açısından ve kaynak temini için sağlık harcamalarına bütçe oluşturmak amacıyla ekonomik girdi sağlamaktır. Bu yöndeki gelişmelerde ise ulusal ve uluslararası iki yönlü hedefler belirlenmiştir. Belirlenen bu hedefler doğrultusunda birinci durumda ulus devlet konjonktüründe kendi ülke vatandaşlarının ihtiyaçlarına göre en iyi kalitede sağlık hizmeti sunmak, ikinci durumda ise hem kendi vatandaşlarına sunduğu hizmetler karşılığında sigorta kapsamında belli oranlarda kaynak sağlamak, hem de yurtdışı hastaları kabul ederek uluslararası standartlara uygun bir hizmet sunumu ile büyük çapta ekonomik girdi sağlamaktır. Tam bu noktada, yurtdışı hastalarını kapsayan turizm türü olarak sağlık turizmi karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla sağlık turizmi ticari bir konu olup ülke ekonomilerinde çok önemli bir yer tutmaktadır.

2.1. Sağlık Turizminin Milli Gelir Etkisi

Sağlık turizmi farklı fikirler manzumesine bağlı gelişebilir. Ancak son zamanlarda birçok yönüyle gündemini oluşturmakta, ülke politikalarında yer almakta, çıkış noktasında ise ekonomi durmaktadır. Bu sektörle ilgilenen bütün ülkeler ekonomik zafer parolasıyla yola çıkar ve yapılan çalışmalarının dönütü olarak ise doğal olarak sağlık turizminde, ekonomik zafer elde etmenin beklentisi içinde olmaktadır. Bu düşünceleri meydana getiren unsurlar içerisinde ulusal çapta milli gelir elde etmek en önemli olanıdır. Ekonomik geri dönüşlerin en önemli etkisi ise ülkelerin Gayri Safi Milli Hâsıla (GSMH)’sında yaşanmaktadır. “Dış ticaret açığını kapamada ise turizmin payı, turizm gelirlerinden turizm giderleri düşüldükten sonra ortaya çıkan net turizm geliri rakamının, ihracat gelirlerinden ithalat giderleri düşüldükten sonra ortaya çıkan dış ticaret dengesi rakamına bölünmesi suretiyle bulunur” (Şen ve Şit, 2015:42).

$$\text{Karşılama Oranı} = \frac{\text{Ulusal Turizm Dengesi (Net Gelir)}}{\text{Dış Ticaret Dengesi (İhracat – İthalat)}}$$

Turizm gelirlerinin ülke ekonomisine katkısının ne derece önemli olduğunun bir göstergesi de Dış Ticaret Açığının (DTA)'ı kapama payı ve turizm gelirlerinin GSMH içindeki payıdır.

Tablo 2. 2018 Yılı Turizm Gelirinin Harcama Kalemlerine Göre Dağılımı (1000 \$)

Kişisel Harcamalar (A)	
-Yeme İçme	5,933
-Konaklama	3,299
-Sağlık	863,
-Ulaştırma (Türkiye İçi)	1,943
-Spor, Eğitim, Kültür	347,
-Tur Hizmetleri	117,
-Uluslararası Ulaşım	4,191
-Gsm Dolaşım Harcamaları	101,
-Marina Hizmet Harcamaları	37,2
-Diğer Mal Ve Hizmetler	5,710

Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı, Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü, Araştırma ve Değerlendirme Daire Başkanlığı. Ankara: 2019

Tablo 2.'de görüldüğü üzere; 2018 yılı turizm gelirleri, ülkeye gelen turistlerin arz ve taleplerini oluşturan alanlarda hizmet sunulmuştur. Kişisel ihtiyaçlardan en çok harcama yapılan gelir elde edilen hizmet alanları, yeme - içme ve diğer mal ve hizmetler (hediyelik eşya, giyim, halı vb.), uluslararası ulaşım, konaklama ve ülke içindeki ulaşım kategorilerinde olmuştur. Ayrıca paket tur harcamaları önemli bir yer tutmaktadır. Sağlık amacıyla gelen bu kategoride değerlendirilen sağlık turistlerinden elde edilen turizm geliri, 863 milyon 307 bin dolardır. Bu miktar ülke ekonomisi için önemli bir rakam olsa da, geliştirilmesi gereklilik arz eden bir konudur. Ayrıca bu miktarın içinde sağlık turizminin çeşitlerinden olan termal turizm, zindelik ve gündelik (SPA – Wellness) gibi hizmet alanlarının dâhil edilip edilmediği konusunun incelenmeye değer olduğu düşünülmektedir.

Ülkemizde katma değeri yüksek olan turizm çeşidi olarak sağlık turizmi, ekonomik olarak yeni bir açılım sürecinden geçmektedir. Bu nedenle, ekonomilere rahat nefes aldırarak, kaynak olabilecek sağlıkta turizm bütçesini doğru planlamak gerekmektedir. Sağlık turizminin ekonomisine ilişkin, disiplinler arası etkileşimi had safhada olan böylesi bir

sektörün ekonomik boyutlarını ortaya çıkarmak ciddi anlamda güçtür. Sağlık turizmi, başlı başına özel profesyonellik gerektiren disiplinli bilgi kümesidir. Yeni bir sektör, istihdam ve yatırımı olan, diğer bir ifadeyle emek ve bilgi birikimin ticaretidir.

Türkiye genel olarak tüketim ekonomisi içinde dinamik bir pazardır. Daha geniş anlamda düşünüldüğünde, dünyadaki tüm ülkeler ekonomik bağımsızlığını elde etmek için küresel çapta gücü nispetinde kendi mücadelesini vermektedir. Birçok ülkenin arzusu kapitalist düzenin çarkı olmaktan çıkıp kendi düzenini kurmaktır. Kapitalist sistemin güçlü devletlerine karşı direnen güç olabilmenin yolu sosyal, siyasal ve ekonomik yapının sağlam temellere dayanmaktan geçer. Genel olarak sağlık turizminin iktisadi özellikleri (Özkurt, 2007:126):

- Sağlık turizmi bir piyasadır ve liberal iktisadın ilkeleriyle çalışmaya daha eğilimlidir. Güçlü bir arz ve talebin konusudur.
- Sağlık turizmi sanayisinin anahtarı, onun maliyet etkisi ile turizmin tüm çekiciliklerinin bir birleşimidir ki, bu zaten temel bir pazarlama unsurudur.
- Sağlık turizmi piyasasına sunulan ürün ve hizmetler, piyasa, fiyatlara karşı kırılğan olduğu için arz ve talebi esnekler.
- Sektörel faaliyet alanları çeşitlidir ve gittikçe genişlemektedir.
- Sağlık turizmüne yönelik yapılan yatırımlar genellikle kamusal güvencelere ve özel sektör girişimlerine dayanmaktadır.
- Sağlık turizmi yaratacağı katma değerler ve GSMH'ye yapacağı katkılar, ölçüsünde büyüyen bir sektör niteliğinde değerlendirilmektedir.

Az gelişmiş ülkeler bir taraftan hızla kalkınmaya çalışırken, diğer taraftan ise kaynak sıkıntısı çekmektedirler. Bu ülkelerde iç kaynaklar yetersiz olduğu için, yabancı finansman ön plana çıkmaktadır. Ancak kullanılan dış finansmanın etkin alanlarda kullanılması gerekir, yoksa borç servisinde sıkıntı yaşanabilir (Berber, 2015:350). Sermayenin sadece para olmadığı gibi dış kaynak da sadece dışa borçlanmak anlamına gelmemelidir. Dışa borçlanmak sadece üretimde kullanılmak üzere yapılmalıdır. Türkiye'nin net dış borç stokunun 2018 yılının üçüncü çeyreğinde 286,195 milyon dolar, GSYH'ya oranı % 34,4 olduğu belirtilmiştir (T.C.Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019). Bu borcu eritmenin temel çözümü; ekonomik büyümenin de esaslarından olan "üretim kapasitesinin" artırılmasına bağlıdır. Bu durumda hem genel ekonomiyi düzeltmek adına, hem de sağlık harcamalarına kaynak olması açısından turizmin içinden olan sağlık turizminin, teoride en etkin ekonomik kalem olduğu düşünülmektedir. Sağlık turizminin ekonomik yansımaları ve sektörel bazda etkin olduğu kanıtlanmıştır. Ancak; sağlık turizminde olumlu ve hızlı gelişmelere rağmen, ekonomik

getirisinin belirsizliği ve istenen seviyede olmaması sistematik çalışmaların olmayışına, diğer ilişkili sektörlerle tam olarak organize olmayışına bağlanmıştır. Bu sorunun kaynağına inildiğinde, önceliklerin belirlenmesindeki karmaşıklık, etkin ve üreten sağlık politikalarının gelişmemiş olması ve yönetici kadroların ehil kimselerden oluşmadığı düşünülmektedir. Bir diğer durum ise, tam anlamıyla milli ve bağımsız bir ekonomi politikamızın henüz olmayışı, birçok sektörde olduğu gibi sağlık turizmini de etkilemektedir. Bağımsız bir ekonomi içinse üretim yapmak, tasarruf etmek ve etkili kalkınma politikalar gütmeyi gerektirmektedir.

Turizmin ekonomik potansiyeli çok çeşitli olup her ülke, bölge, şehir hatta aynı ülkedeki değişik yöreler için dahi farklı olabilmektedir. Ancak, sağlık turizminin ortak ekonomik potansiyeli döviz kaynağı, gelir kaynağı ve yatırım kaynağı olarak sıralanabilmektedir (Gülmez, 2012:58).

2.2. Döviz Kaynağı Olarak Sağlık Turizmi

Yerli paranın değer kaybetmesiyle turizm gelirleri artmaktadır (Kandır ve vd. 2008:211-237). Turizmden gelen gelirin büyük çoğunluğu döviz olarak ülke ekonomisine katılmaktadır. Bu nedenle Türkiye için mevcut durumda, ekonomik dalgalanmaların olduğu bir dönemde özellikle dolar ve euro cinsi döviz kurları dış ticaret ve borçlarında dengenin sağlanmasını ve ülkenin alım gücünü pozitif etkiyeceğinden; ‘*yabancı sermaye*’, ekonomide istikrarın sağlanması açısından hayati önem taşımaktadır.

Turist sayısı ve döviz kuru büyüme üzerinde etkilidir (Katırcıoğlu, 2009:2741-2750). Turizm ekonomisinin bu denli önemli olmasının temel nedeninin, döviz girdisiyle yerli ekonomiye yabancı sermaye akışını sağlıyor olması ve ‘‘milli ekonomiye, yabancı sermaye’’ katmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Turizm ekonomisiyle sıkı ilişkiler içerisinde olan sağlık turizminde ekonominin amacı ise, sağlığı uluslararası alanda pazarlamak ve satışını sağlamaktır. Bu hizmetin dışa satımında ise bazı indirimli paket tedaviler ve ikili anlaşmalarla birlikte ciddi oranda ekonomik getiri sağlamaktır. Turist demek, özellikle ekonomik sıkıntı yaşayan üçüncü dünya ülkeleri için, ekonomistlerin diliyle veya bakış açısıyla para (döviz) demektir. ‘Gelen turist’ eşittir ‘Gelen para’ demek etik açıdan doğru olmasa da mali açıdan bu bir gerçektir. Dolayısıyla bu durum, ortalama döviz getiri katsayısı daha fazla olan sağlık turisti için de geçerlidir.

‘‘Türkiye, Ekonomi Bakanlığı tarafından resmi gazetede; 2 Haziran 2015 tarihli, 2015/8 sayılı döviz kazandırıcı hizmet ticaretinin desteklenmesi hakkında kararın uygulama usul ve esaslarına ilişkin bir genelge yayınlamış, hizmet sektörü rekabet gücünün artırılması projesini

kapsamı ile yurt içi veya yurt dışında sağlık turizm şirketlerini pazara girişinden, reklam ve film desteklemelerinden, hizmet sunumuna kadar birçok yönden destekleme kararı almıştır.” Bu durum sağlık turizminin ciddi önemli döviz kaynaklarından olduğunun tescillenmiş halidir (Resmi Gazete, 2015).

2.3. Gelir Kaynağı Olarak Sağlık Turizmi

Turizm geliri, yurtdışında ikamet eden vatandaş ve yabancıların ülkemizde turizm amaçlı yeme-içme, konaklama, sağlık, ulaşım, spor, eğitim, kültür, Türk firmaları ile yapılan uluslararası yolculuk ücretleri, cep telefonu dolaşım harcamaları, marina hizmet harcamaları, giyecek, hediyelik eşya, halı-kilim vb. mal ve hizmetlere yapmış oldukları bireysel ve paket tur harcamalarıdır. Gayrimenkul, konut için tamir-bakım harcamaları, dayanıklı tüketim malları ve bağışlar bu harcamaların dışında tutulmuştur (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2018). Genel turizm içerisinde sağlık turizminden yararlananları ve yaptıkları harcamaları net olarak hesaplamak zordur. Benzer bir şekilde, turizm gelirlerinin ne kadarının sağlık turizmine ilişkin olduğunu gösteren sağlam veriler de yoktur. Bunun nedenlerinden biri, birçok turizm kolunun iç içe geçmiş ya da birbirinin uzantısı şeklinde olmasıdır. Örneğin; bir otel, kaplıca ve eğlence hizmetini aynı anda verebilmektedir (Özkurt, 2007:126).

Erkan ve diğ. (2013)'nin çalışmalarında: ”Turist harcamalarının toplam ekonomik etkisi = Turist sayısı x Turist Başına Ortalama Harcama x Çarpan Katsayısı.” şeklinde formülize etmişlerdir (Erkan ve vd. 2013:4).

Türkiye'nin 2018 yılı yaklaşık 46 milyon kişi ile turizm geliri bir önceki yıla göre %12,3 artarak 29 milyar 512 milyon 926 bin dolar, kişi başına ortalama harcama 678 dolar şeklinde gerçekleşmiştir (TÜİK, Turizm İstatistikleri, 2018). Ancak bu miktarın içinden sağlık turizmi kapsamında elde edilen gelirin tam miktarı belirsizliğini korumaktadır. Bu belirsizliği ortadan kaldırmak için öncelikle, Sağlık Bakanlığı'nın tanımladığı şekilde; medikal turizm, termal turizm, engeli ve ileri yaş turizmini de sağlık turizmi kümesine eklemek ve böyle değerlendirmek gerekmektedir. Ardından bu kapsamda hizmet sunan tüm kurumların hem sayısal hem de elde ettikleri gelirlerin faturalandırılması ve bir arada toplanması ile sonuca ulaşılması sağlanmaktadır.

Türkiye Sağlık Turizmini Geliştirme Konseyi tarafından 2018 yılı turizm haftası kapsamında yapılan değerlendirmelere göre, ülkemizde sağlık turizmi kategorisinde değerlendirilen amaçlar doğrultusunda bulunan turistlerden kişi başına ortalama 9 bin dolar gelirin elde

edildiği tespit edilmiştir. Turizm pastasında sağlık turizminin 7,2 milyar dolarlık bir paya sahip olduğu belirtilmiştir (THTC, 2018).

2.4. Yatırım ve İstihdam Kaynağı Olarak Sağlık Turizmi

Tarih ve kültür kalıntılarıyla birlikte doğal değerleri ile de zenginliğe ve çeşitliliğe sahip ülkenin, turizm potansiyelinin değerlendirilmesi için turizm yatırımlarına ve teşebbüslerine sağlanmakta olan destek ve tanıtım faaliyetleri neticesinde turizm sektörü, ekonomik ve sosyal yaşamda daha fazla bulunmaya başlamıştır. Turizm yatırımları, uzun senelere dağılan geri dönüşü olan, sermaye oranı fazla, sosyal, siyasal, doğal ve ekonomik durumlara duyarlıdır. Bu sebeple ülke ekonomilerinde desteklenmekte ve teşvik edilmektedir. Türkiye’de artık benimsenmiş mevsimsel dalgalanmalardan fazla etkilenmeyen sağlık turizmine yönelik devlet tarafından yeni istihdam alanları yaratmak ve gençleri sektöre yönlendirmek amacıyla çeşitli KOBİ’ler aracılığıyla ciddi teşviklerle desteklenmektedir. Turistlerin yapmış olduğu harcamalar neticesinde ortaya çıkan gelir, kişilerin gelir ve refah düzeylerini yükseltmesinin yanında döviz geliri olması sebebiyle de ülkenin dışalım gücünü ve dolayısı ile yeni yatırım yapabilme yeteneğini arttırmaktadır. Yatırımların artması, doğru şekilde yürütülmesi aynı zamanda mili gelirin de artması demektir (Arslan, 2018:21).

Yılmaz (2005:63-76), “Keynesyen politikalarının temel amacının ekonomik büyümenin sağlanması değil, istihdamın artması olduğunu belirtmektedir. Keynes, ekonominin tam istihdama ulaşabilmesi için ise çarpan katsayısı ve etkinliğinin daha yüksek olması nedeniyle maliye politikalarının kullanılması gerektiğini belirtmektedir”. Her etkin ve tam istihdam, yeni bir ürün veya hizmet ortaya çıkaran demektir. 2015 yılı ilk yarısı itibarıyla turizm sektöründeki toplam istihdam sayısı, dünya genelinde 266 milyon kişi olarak belirlenmiştir. Bu rakam, küresel istihdamın % 8,9’unu ve Türkiye nüfusunun da yaklaşık 3,5 katını ifade etmektedir (WTTC, 2007-2017). Bu rakamlar, sektörün geniş kapsamlı olduğunu ve yatırım alanlarının büyük bir önem kazandığını açıkça ortaya çıkarmaktadır.

Turizm sektöründe istihdam alanları yiyecek-içecek hizmetleri, konaklama, spor-eğlence-dinlenme, hava yolu ve seyahat acenteleri ve tur operatörlerinden oluşmaktadır. Tüm bu alanları kapsayan hizmetlere dair, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı (2016), TUYUP (Turizm Sektöründe İşverenlerin ve Çalışanların Uyum Yeteneklerinin Arttırılması Projesi) birimi tarafından yayınlanan rapora göre; Türkiye’deki turizm tesis sayısı, 24,608’dur. Aynı rapora göre 2015 yılı itibarıyla turizm sektöründe istihdam edilen kişi sayısı 888,579’dur (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı TUYUP Raporu, 2016:32). Aynı zamanda turizm sektöründe

istihdam eden sigortalı durumu, SGK verilerine göre 2016 yılında 1.010.968 ve 2017 yılında 1.090.651 kişi sigortalı turizm elemanının olduğu belirtilmiştir (Bahar ve Özdemir, 2018:263-298). Türkiye’de bu alana yönelik çalışmalar her daim sürdürülmektedir. Bu yönde turizm çeşitliliği artırılmaya çalışılmakta, yeni projeler kapsamında yatırımlar yapılmakta ve bunların sonucunda vatandaşlarına yeni iş imkânları sunulmaktadır.

Türkiye sağlık turizmi potansiyelinin tamamını kullanabilen bir ülke olmamakla birlikte, sağlık turizmi gelirleri, turizm gelirlerinin büyük oranda artmasını sağlamaktadır (İbret, 2013:135-164).Türkiye’de sağlık turizmi doğru yöntemlerle, sistemli bir şekilde hayat bulduğunda, genel turizme doping etkisi yaratacaktır. Sağlık hizmetlerini başarı ile gerçekleştiren ülkelere, sağlık turizmi ciddi ekonomik girdi sağlamaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünyada belirgin bir ekonomik gelir kaynağı olarak görülen turizmin gelişimi, ülkemizde 1980’li yıllara dayanmaktadır. Sağlık turizmi ise ilk olarak Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda yer almıştır. Pratikte alan bulması ve akademik çalışmalarda yer alması 90’lı yıllarda başlamış ve özellikle son on yılda büyük bir ivme kazanmıştır. Türkiye’de sağlık sektörü, 2003 yılında sağlıkta dönüşüm programları kapsamında yeni yapılanma sürecine girmiştir. Onuncu Kalkınma Planı ve Sağlık Bakanlığı’nın 2013-2017 stratejik eylem planında genişçe yer verilmiş ve birincil hedefler arasında gösterilmiştir. Ülkemizde turizm, bazı iç ve dış dinamiklere göre değişkenlik göstermektedir. Yani, dünya genelinde yaşanan küresel terörizm, salgın hastalıklar gibi faktörlerden etkilenmektedir. Bu nedenle Türkiye de kendi kaynak ve olanaklarına göre uygun turizm türlerini seçmekte, iç ve dış kaynaklı olumsuz etkilerden koruyacak sistematik projeler geliştirmeye çalışmaktadır. Strateji oluşturma ve yönetim sürecindeki aşamalar; mevcut durum (yapı), iç ve dış dinamikler, eğilimler, amaçlar, vizyon-misyon, nihai hedeflere ulaşılması ve sürdürülebilir rekabet üstünlüğü gibi faktörlerin belirlenmesi; sağlık hizmetlerinde politikaların oluşturulmasında etkili olmuştur.

Yeni Türkiye konjonktüründe ise 2010’da ‘Sağlık Turizm Birimi’ kurulmasıyla resmîyet kazanmış ve 2010’dan sonraki ciddi çalışmalarda politika olarak ortaya çıkmıştır. Sağlık turizmi, sadece tıbbi tedavi gerektiren hastane-doktor odaklı bir hizmet sektörü olmayıp, aynı zamanda diğer sektörlerle yapılan yatırımlara göre çok daha hızlı sonuçlar verebilen bir ekonomi alanı olmuştur.

Türkiye’de hastane ve yatak artırımına yönelik alt yapı çalışmaları devam etmektedir. Ülkemizde son yıllarda göz alıcı devasa hastane projelerinin ve yüksek bütçeli yatırımların kaynağını oluşturan durum; sağıktaki ekonomik bütünlük, kamu ve özeldeki birlikteliğin sağılandığını göstermiştir. Ekonomik kalkınma için çıkış yollarından biri olarak görülen sektörün milli gelir üzerinde birçok etkisi olduğu saptanmıştır. Genel turizm hacminin genişlemesi, yatırım ve istihdam alanları, döviz kuru üzerinde ve yabancı sermayenin ülke ekonomisinde serbest dolaşımını sağlamada, sağık turizminin etkili olduğu alanlar olmuştur. Ekonomik getirisiyle değer kazanan sağık turizmi, genel turizm ile harmanlanarak eksileriyle artılarıyla sunulmaktadır. Türkiye sağık turizmi ile dünyada ön plana çıkmayı başarmış, sektörün önemli paydaşlarından olduğunu farklı yönleriyle kabul ettirmiştir. Bu doğrultuda, sektör bazında taşıdığı potansiyel ile güçlü ülke imajı vermektedir. Türkiye ülke olarak, yurtdışından sağık hizmeti almak için başvuran hasta turistlere ve aynı zamanda kendi vatandaşlarına dünya genelinde kullanılan teknolojileri kullanarak, hem termal hem de medikal turizm çeşitleri başta olmak üzere birçok alanda Avrupa standartlarına yakın bir hizmet sunmaktadır/ sunabilecek donanım ve potansiyele sahiptir. Ancak sektöre getirilen eleştiri noktasında; sağık turizmde kavram kargaşası olduğu gibi veri kayıt sistemindeki aksaklıklar da, sektörle ilgili sağıksız semptomların meydana gelmesine neden olmuştur. Çelişkili ifadeler, tutarsız istatistiksel veriler yüzünden sağıklı bilgiler elde edilememektedir. Bu durumun ortaya çıkmasında; yabancı hastaların net veri kayıt problemini, termal ve ileri yaş müşterilerinin sağık turizminden sayılmaması, diğer bir durum tedavilerin maliyet ve seyrinin değişkenlik gösterdiğini düşündürmektedir. Ancak tüm bunlara rağmen, sağık turizminin ticaret hacmine dair milyar dolarlardan bahsediliyor olması, sektörün ekonomik açıdan ciddiyetini koruduğunu göstermiştir. Sağık turizmdeki bazı önemli gelişmeler sayesinde sektörde hasta gönderen değil, hasta alan konuma gelmiştir. Sağık hizmeti için - biz değil, siz bize gelin- mesajı vermiştir. Tüm bu olumlu gelişmelere rağmen geliştirilmesi gereken konular mevcut olup sistematik olarak da bazı düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç duymaktadır. Bu bağlamda sağık turizmde;

Hiyerarşik yönetsel teşkilatlanmalar, bakanlıklardan müdürlüklere, merkezden bölgelere ve yerel yönetimlere her biri sistemli bir çark düzeninde ülkenin kalkınması için ortak amaca çalışır olmalıdır. Kamu kurum ve kuruluşlarında mevcut var olan yönetim anlayışı yerine ‘yönetişim’ anlayışı geliştirilmelidir. Teknoloji çağındaki dünyanın sürekli değişen şartlarına uygun daha iyi bir hizmet için hızlı ve hedefe odaklı sistemler geliştirilmelidir. Sağık turizmde plansız programsız yapılan politikalar, ülkeye kısa dönem içinde önemli

gelirler sağlasa da uzun dönemde ciddi zararlar verebilmektedir. Bu tür olumsuzlukların önüne geçmek için sağlık politikalarının ciddi bir şekilde irdelenmesi, yol haritasının belirlenmesi ve kontrollü bir gelişimin sağlanması gerekmektedir. Türkiye sağlık hizmeti alıcılarına yönelik kendine özgü paket ve check-up programları oluşturulmalıdır. Paketin içeriği hedef kitlenin kültürel ve dini hassasiyetleri dikkate alınarak; eğlence, spor, tatil, din, eğitim ekstralarını içermelidir. Turistin memnuniyetine yönelik yapılan çalışmalar kendi ülke vatandaşlarının hizmetini aksatmadan yapılmalıdır. Hastanelerimizin yapımı, işinin ehli, alanında uzmanlaşmış hastane mimarları tarafından yapılmalıdır. Bu amaçla üniversitelerimizde Mimarlık Fakültesi bünyesinde hastane mimarlığı bölümüne ihtiyaç duyulmaktadır. Sağlık turizminin coğrafya ile ilişkisi önemlidir. Asıl önemli olan ise insanların bu ilişkiye zarar vermeden sürdürmesi, doğayı tahrip etmeden minimum zararlar doğal ortamdan faydalanmayı bilmesidir.

KAYNAKÇA

- Adveren S.(2011), *İç Anadolu Bölgesi'ndeki Kaplıca ve Termal Tesislerin Türk Sağlık Turizmi İçerisindeki Yeri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Niğde: Niğde Üniversitesi.
- Akbaş Z ve Tuna H.(2016), "Yumuşak Güç Olgusu ve Turizm İlişkisi: Medikal Turizm Kapsamında Ortadoğu'dan Gelen Turistler Üzerine Bir Değerlendirme." *Dergipark*; 6(12). <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/305744>. (Erişim Tarihi:12.05.2018).
- Akoğlu T. (1966), *Türkiye Ekonomisinde Turizm*.(1); (s.70), İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Alma – Ata Bildirgesi, (1978). file:///C:/Users/pc/Downloads/19850402.pdf.
- Arslan E. (2018) *Sağlık Turizminde Türkiye'nin Son 5 Yılda Dünya Ülkeleri İçindeki Konumu Ve Gelişmesi*. *Yüksek Lisans*.(s.21) İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi.
- Ataman H, Esen M.F, Vatan A.(2017), *Medikal Turizm Kapsamında Kalite ve Hasta Güvenliği*. Ankara: *Uluslararası Sağlık Yönetimi Araşt. Derg.*(3)(s.32-33).
- Bahar O ve Özdemir Ö. (2018), *Turizm Sektöründe İstihdam Edilen Gençlerin Meslek Algıları Ve İş Doyum Performanslarının Değerlendirilmesi*, *OPUS - Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 8 (Gençlik Araştırmaları Özel Sayısı).(s.263-298).

- BAKA, Sağlık Turizmi Sektör Raporu, 2013. <http://www.baka.org.tr/uploads/48947588121518SAGLIK-KATALOG-TURKCE-16MAYIS-3.pdf>. (Erişim Tarihi:12.02.2018).
- Balaban V ve Marano C.(2010), Medical tourism research: A systematic review. *International Journal of Infectious Diseases*.(14),(s.135).
- Berber M.(2015), İktisadi Büyüme ve Kalkınma.(s.350). Trabzon: Derya Kitabevi.
- Boz M.(2004), *Turizmin Gelişmesinde Alternatif Turizm Pazarlamasının Önemi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- CNBC. (2014), Top Destinations for Health Tourism. (s.17-18). <http://www.cnbc.com/id/101487998>. (Erişim Tarihi:22.12.2018).
- Connell J. (2013), Çağdaş tıp turizmi: kavramsallaştırma, kültür ve metalaşma. *Tur Yönet*.(34). (s.1-13).
- Çalışkan Z. (2008), Sağlık Ekonomisi: Kavramsal Yaklaşım. (s.29-50). *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*,26(2).
- Diñer M.Z. (1993), Turizm Ekonomisi ve Türkiye Ekonomisinde Turizm. İstanbul: Filiz Kitabevi.
- DPT, (1985-1989), 5. Beş Yıllık Kalkınma Planı.(s.120). <http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Be%C5%9Finci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1985-1989.pdf>. (Erişim Tarihi:06.04.2019)
- Dursun A, Aktepe C, Arslan S. (2011), Türkiye’de Sağlık Turizmi, T.C. Sağlık Bakanlığı Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü Sağlık Turizmi Koordinatörlüğü. Antalya: 20-23 Aralık, (s.12).
- Erkan B, Kara O, Harbalıoğlu M. (2013), Türkiye’de Turizm Gelirlerinin Belirleyicileri. *Akademik Bakış Dergisi*. Kasım-Aralık.[2013 Mart]. ISSN:1694-528X. No.39.
- Gülmez, Z.(2012), *Türkiye’de Ve Dünyada Sağlık Turizmi Ve Çeşitleri: Sağlık Turizminin Ülkemizdeki Mevcut Durumu Ve Bazı Ülkelerle Kıyaslanması*.(s.58). Yüksek Lisans. İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- IPK International, 2012/2013, ITB World Travel Trends Report.

- İbret, B. Ü.(2013), Türkiye’de Yeni Gelişen Bir Termal Turizm Merkezi: Çavundur Kaplıcası. *Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Doğu Coğrafya Dergisi*;(18), (s.135 – 164).
- İçöz, O.(2000), Seyahat Acenteliği ve Tur Operatörlüğü Yönetimi.(s.21);3.Basım. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Kandır S.Y, Karadeniz E, Özmen M, Önal Y.B.(2008), Türk Turizm Sektöründe Büyüme Göstergelerinin Turizm İşletmelerinin Finansal Performansına Etkisinin İncelenmesi.(s.2011-237). İzmir: *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*;10(1).
- Karakoç S.(2017), *Küresel Dünyada Sağlık Turizminin Önemi ve Türkiye’nin Durumu*.Yüksek Lisans Tezi. Kayseri: Nuh Naci Yazgan Üniversitesi.
- Kaşlı M, Öztürk D.(2014), An Investigation on Thermal Tourism in Bursa, Eskişehir and Bilecik. *Global Journal on Advances in Pure and Applied Sciences*.(4):(s.13 – 20).
- Katırcıoğlu S. (2009), "Tourism, Trade and Growth: The Case of Cyprus," *Applied Economics*, Taylor and Francis Journals; 41(21), (s.2741-2750).
- Kültür ve Turizm Bakanlığı, (2018), Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü. <http://www.ktbyatirimisletmeler.gov.tr/TR,11478/dunyada-saglik-vetermal-turizm.html>. (Erişim Tarihi:14.03.2018).
- Metin B, Tezel Aydın S. (2005), Dünya Sağlık Örgütü ve Türkiye İle İlişkileri.(s.35). ISBN:975-8088-61-0. No:3198. Ankara: T.C. Sağlık Bakanlığı, T.C Sağlık Bakanlığı Dış İlişkiler Daire Başkanlığı.
- Mills A. (2014), Reflections on the development of health economics in low- and middle income countries. *Proc. R. Soc. B*, (281),(s.1-8).
- OECD, (2008), World Bank. OECD Sağlık Sistemi İncelemeleri, Türkiye, OECD ve IBRD. (14), (s.15-43).
- Onuncu Kalkınma Planı, (2015), Ocak-2018 Aralık. <http://www.satirk.gov.tr/images/pdf/eylemplani.pdf>.

- Özkurt H. (2007), Sağlık Turizmi Tahvilleri.(s.126).İstanbul:Ocak-Haziran 2007. *Maliye Dergisi*;(152).
https://dergiler.sgb.gov.tr/calismalar/maliye_dergisi/yayinlar/md/152/hatice_ozkurt.pdf. (Erişim Tarihi:12.01.2019).
- Pala K. (2006), Türkiye İçin Nasıl Bir Sağlık Reformu?. (s.11). Türk Tabipler Birliği Yayınları; Milliyet Gazetesi 2006 Yılı İnceleme Ödülü, Bursa: Şubat 2007.
<https://hekimcebakis.org/makale/turkiye-icin-nasil-bir-saglik-reformu/>. (Erişim Tarihi:11.11.2019).
- Peter B ve Tatar M.(2004), Türkiye Ulusal Sağlık Hesapları 1999-2000: (1);(s.7). Sağlık Bakanlığı Refik Saydam Hıfzıssıhha Merkezi Başkanlığı Hıfzıssıhha Mektebi Müdürlüğü.Ankara.
- Resmi Gazete (2015). 2015/8 Sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Karar'ın Uygulama Usul ve Esaslarına İlişkin Genelge.
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/06/20150602-5.htm>. (Erişim Tarihi:04.12.2018).
- Sağlık Bakanlığı (2008), Türkiye Sağlıkta Dönüşüm Programı İlerleme Raporu, Ağustos 2008. Sağlık Bakanlığı Yayın No: 749. Ankara.
<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/340272>. (Erişim Tarihi.11.12.2018).
- Sağlık Bakanlığı (2018). Sağlık Turizmi Hakkında: Türkiye'de Sağlık Turizmi.
<http://saglikturizmi.gov.tr/TR,175/saglik-turizmi-hakkinda.html>. (Erişim Tarihi:25.02.2019).
- Sağlık Turizmi Raporu (Son Taslak-29 Eylül 2010). <http://www.ozelhastaneler.org.tr>. (Erişim Tarihi:15.09.2018).
- Sandıkçı M.(2008), *Termal Turizm İşletmelerinde Sağlık Beklentileri ve Müşteri Memnuniyeti*. (s.1).Yayımlanmamış Doktora Tezi. Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi.
- Şahbaz R.P, Akdu U, Akdu S. (2012), *Türkiye'de Medikal Turizm Uygulamaları; İstanbul ve Ankara Örneği*. (s.277). Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi;15(27).

- Şen A ve Şit M.(2015), Turizm Gelirlerinin Türkiye Ekonomisindeki Rolü ve Önemi. Dicle Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, 2015 - Haziran/Ağustos; Cilt No: 5(8). <https://dergipark.org.tr/download/article-file/370709>. (Erişim Tarihi:21.10.2018).
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2019). <https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansman-istatistikleri>.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, TUYUP Raporu, (2016), (s.32). <https://tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2015/TURIZM16/>. (Erişim Tarihi:14.12.2018).
- TÜBİTAK Vizyon 2023, Ulaştırma ve Turizm Paneli. <http://vizyon2023.tubitak.gov.tr/teknoloji/ongorusu/paneller/raporozet/ulastirma.pdf>. (Erişim Tarihi:17.08.2018).
- TÜİK (2016), Turizm İstatistikleri.
- TÜİK (2017), Temel İstatistikler.
- TÜİK (2018), Turizm İstatistikleri.
- Türkiye Sağlık Turizmi Geliştirme Konseyi (THTC), (2018). <https://www.medimagazin.com.tr/guncel/genel/tr-turkiyeye-gelen-turist-650-saglik-turisti-9-bin-dolar-harcama-yapiyor-11-681-76907.html>. (Erişim Tarihi:23.11.2018).
- URL - 1 <https://docplayer.biz.tr/9309358-Saglik-nedir-saglik-tanimi-saglik-hizmetleri-turk-saglik-sistemi-saglik-tipleri-saglik-nedir-tibbi-model-saglik-modelleri-19-11-2015.html>. (Erişim Tarihi:10.12.2018).
- URL - 2 <http://www.incesoz.com/saglik-ile-ilgili-sozler/>. (Erişim Tarihi:27.11.2018).
- URL - 3 <https://www.tarihkomplo.com/2017/04/modern-tbbn-babas-hipokrat-m-imhotep-mi.html>. (Erişim Tarihi:12.01.2019).
- URL - 4 <http://www.saglik.gov.tr/TR/belge/1-24204/turkce-saglik-turizmi-ozet-bilgi-2013.html>. (Erişim Tarihi:22.04.2016).
- URL - 5 <https://thtdc.org/page/hakkimizda>. (Erişim Tarihi:17.11.2018).

URL - 6 http://www.isarder.org/isardercom/2013vol5issue3/vol.5_issue.3_article_05full_text.pdf (Erişim Tarihi:14.03.2019).

URL - 7 <https://www.a24.com.tr/sehir-hastaneleri-nedir--sehir-hastanesi-ne-demek--nerede-hizmet-veriyorlar--sehir-hastaneleri-projesi-nedir--haberi-40126851h.html?h=53> (Erişim Tarihi:19.02.2019).

URL - 8 <https://www.medimagazin.com.tr/hekim/saglik-bak/tr-dordu-acildi-hangi-sehrene-zaman-sehir-hastanesi-acilacak-2-13-75339.html> (Erişim Tarihi:13.03.2019).

URL - 9 <http://www.saglikturizmi.org.tr/tr/saglik-turizmi/genel-bilgi>. (Erişim Tarihi:21.12.2018).

WTTC, Health CareEconomicResearc. (2007-2017). <http://www.wttc.org/research/economic-research/>.

Yılmaz Göktaş Ö.(2005), Türkiye ekonomisinde büyüme ve işsizlik oranları arasındaki ilişki.(s.63-76). *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*; (2).